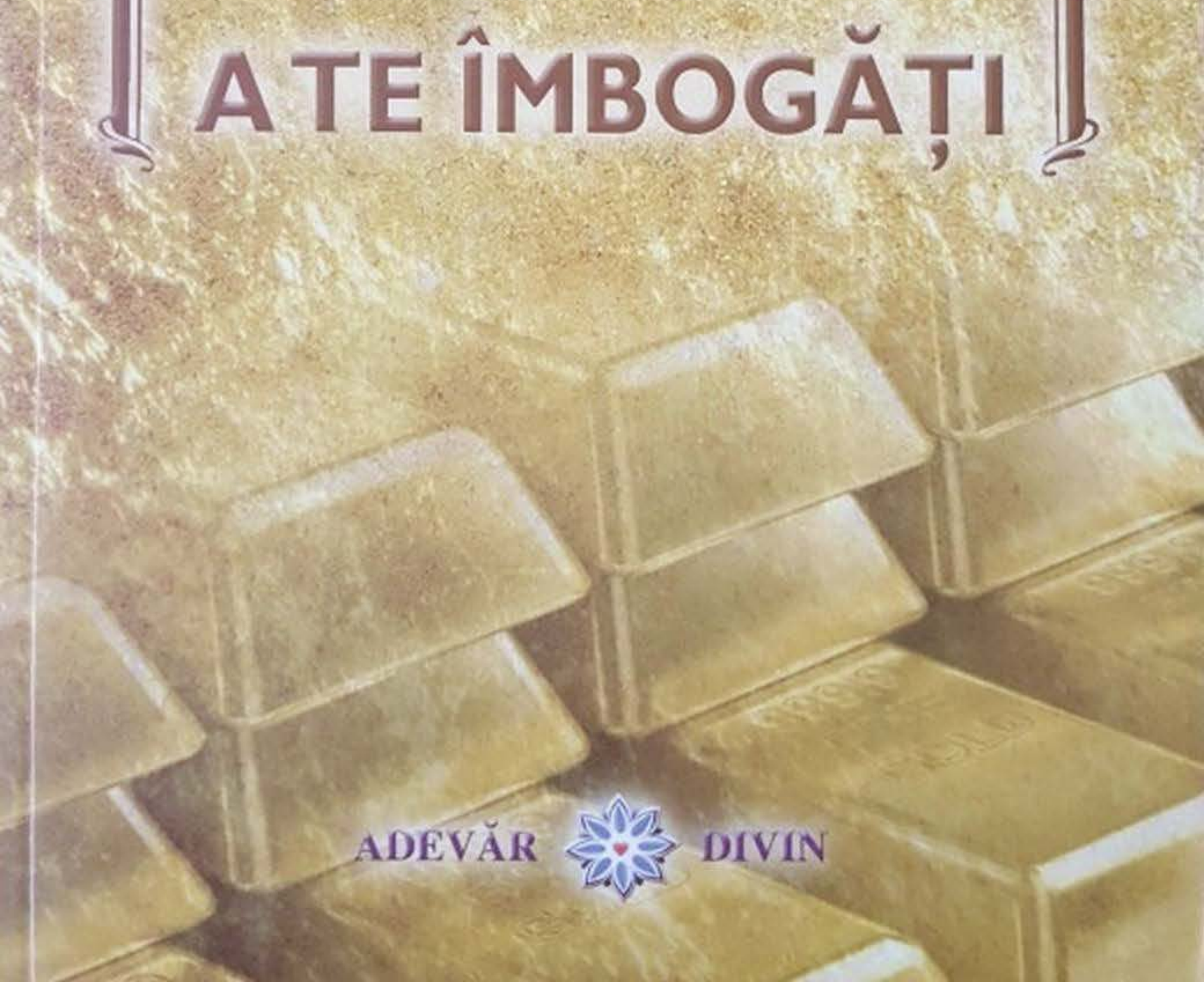
Napoleon Hill

FOLOSEȘTE-ȚI MINTEA PENTRU A TE ÎMBOGĂȚI



ADEVĂR DIVIN

FOLOSEȘTE-ȚI MINTEA PENTRU A TE ÎMBOGĂȚI

Ții în mână una dintre cele mai prestigioase și mai iubite cărți din întreaga literatură motivațională. Este vorba de o ediție completă a cărții lui Napoleon Hill, *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți*, care s-a vândut în milioane de exemplare de la prima ei apariție și care a fost tradusă în numeroase limbi străine. Orice om cu adevărat interesat de literatura motivațională știe de existența acestei cărți care a ajutat milioane de oameni să își schimbe în bine viețile.

În cartea *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți*, Napoleon Hill descrie fascinanta sa filozofie și îți oferă numeroase tehnici pragmatice care te pot ajuta să îți realizezi obiectivele financiare, să îți atingi potențialul cel mai înalt și să obții o stare supremă de fericire. Cartea de față te învață cum îți poți controla puterile magice ale minții. Practic, ai în față un curs de măiestrie care te învață că singurele limitări ale realizărilor tale sunt cele pe care ți le impui singur.

Napoleon Hill a spus: „Omul poate realiza tot ceea ce își imaginează." De-a lungul istoriei, această afirmație a fost confirmată în nenumărate rânduri. Oamenii au ajuns să pășească pe Lună și au realizat alte miracole în toate domeniile de activitate. Toate aceste mari realizări au început însă sub forma unor idei, care s-au transformat apoi în realitate. *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți* te învață cum să îți transformi în realitate propriile vise.

www.divin.ro
pentru SUFLET, MINTE și TRUP

ISBN 978-606-8080-09-3

ADEVĂR DIVIN

Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți

Prima carte care prezintă faimoasa formulă de îmbogățire a lui Andrew Carnegie, având la bază CEI 13 PAȘI DOVEDIȚI CARE CONDUC LA ÎMBOGĂȚIRE.

* * * *

Carte scrisă după 25 de ani de studii, în colaborare cu peste 500 de distinși oameni de afaceri extrem de bogați, care au dovedit prin înșeși realizările lor că această filozofie are consecințe practice.

* *

de

Napoleon Hill

autorul filozofiei denumite

Legile succesului

*

Traducere din limba engleză:
Cristian HANU

ADEVĂR DIVIN

Brașov, 2009

Editura **ADEVĂR DIVIN**

Braşov, Str. Zizinului, nr. 48, parter, ap. 7,
cod 500414, O.P. 12
Mobil: 0722.148.983 *sau* 0727.275.877;
Telefon / Fax: 0268.324.970 *sau* 0368.462.076
E-mail: contact@divin.ro *sau* contact@secretul.tv
Pe site-ul editurii găsiți și alte cărți pentru suflet:
www.divin.ro
Site: **www.secretul.tv**
Yahoo! Group: **adevardivin**

Romanian translation copyright © 2008 by *Editura* **ADEVĂR DIVIN**.
Originally published as „Think and Grow Rich", by Napoleon Hill.
Copyright © 1999 by Wilshire Book Company.
Published by arrangement with Wilshire Book Company 9731Variel Avenue, Chatsworth, California 91311-4315 U.S.A. All rights reserved.
This edition is not sponsored or endorsed by or otherwise affiliated with Napoleon Hill or his family and heirs, the Napoleon Hill foundation, The Ralston Society, or any other person or entity.
Toate drepturile asupra prezentei ediții în limba română aparțin în exclusivitate *Editurii* **ADEVĂR DIVIN**.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HILL, NAPOLEON
Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți / Napoleon Hill; trad.: Cristian Hanu; cuvânt înainte: Melvin Powers. - Brașov: Adevăr Divin, 2009
ISBN 978-606-8080-09-3

I. Hanu, Cristian (trad.)
II. Powers, Melvin (pref.)

159.923.2

Editor: Cătălin PARFENE
Tehnoredactare și copertă: Elena DAVID
Corectură: Elena MÁLNAI și Domnița RAȚIU

Tipar: S.C. Gridsolo Print Company S.R.L.
Tel. / Fax: 0268.313.355 | www.gsprint.ro

CUVÂNT ÎNAINTE

Sunt încântat că pot publica ediția clasică, originală și neprescurtată a faimoasei cărți de renume internațional *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți* a lui Napoleon Hill, exact așa cum a scris-o autorul în anul 1937. Cartea a fost un bestseller pe plan internațional timp de foarte mulți ani, fiind vândută în milioane de exemplare și în diferite ediții.

În calitatea mea de editor al unor cărți motivaționale, am avut plăcerea să public și să prezint publicului larg cărți precum *Psiho-cibernetica,* de Maxwell Maltz, *Magia gândirii la nivel mare* și *Magia gândurilor orientate către succes,* de Dr. David J. Schwartz, *Gândește ca un învingător,* de Dr. Walter Doyle Staples, *Trei cuvinte magice* și *Cibernetica succesului,* de U.S. Andersen, *Îmbogățește-te folosindu-ți mintea de un milion de dolari* și *Cum să ai succes,* de Brian Adams, precum și *Carisma: cum să capeți acea aură magică specială,* de Marcia Grad.

La fel ca și edițiile mele anterioare ale cărții *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți,* aceste cărți au produs schimbări remarcabile în viețile celor care au aplicat principiile descrise în ele. Trebuie să recunosc însă că, între toate cărțile motivaționale pe care le-am publicat, *Folosește-ți*

mintea pentru a te îmbogăți rămâne cartea cea mai apropiată de sufletul meu, și cea mai responsabilă pentru propriul meu succes în viață.

Entuziasmul meu față de cartea *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți* a început la vârsta de 16 ani, când am citit-o pentru prima dată. Mesajul ei a avut o influență profundă asupra mea, și încă mai are, inclusiv la ora actuală. În acea vreme locuiam în Boston și am început o afacere de comenzi prin poștă, practicată mai mult ca un hobby, al cărei sediu central se afla în propria mea bucătărie. Aplicând principiile din cartea *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți,* mi-am stabilit obiectivul de a câștiga 1.000 de dolari pe lună prin vânzarea de cărți motivaționale și de tip „cum să", inclusiv a cărții *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți.* După o scurtă perioadă de timp, mi-am îndeplinit obiectivul și chiar l-am depășit.

Mulți ani mai târziu, când m-am mutat la Los Angeles și mi-am creat propria editură, aplicând aceleași principii din *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți,* mi-am stabilit obiectivele legate de carieră și cele financiare, iar apoi le-am îndeplinit. Nu am avut nicio clipă vreo îndoială că pot realiza acest lucru, întrucât înțelesesem cât se poate de clar mesajul că pot obține orice, dacă am convingerea fermă că pot face acest lucru. M-am folosit de aceeași convingere pentru a-mi îndeplini multe alte obiective, nu doar pe acela de a fi un editor de succes. Am scris versuri pentru cântece și am câștigat premii importante, am ținut conferințe pe teme motivaționale și seminare la diferite colegii, am crescut cai arabi pursânge care au ajuns campioni, am lucrat cu succes

în divertisment, am produs reclame comerciale, am fost consultant pentru comenzi prin poștă și am scris două cărți pe această temă, care au ajuns bestseller-uri: *Cum să te îmbogățești printr-o afacere de comenzi prin poștă* și *Cum să faci bani din reclame.*

Ultimul obiectiv pe care mi l-am propus este să îmi creez o afacere de anvergură care constă în vânzarea de cărți motivaționale pe Internet. Mintea mea rezonează întru totul cu filozofia de tip „dacă vrei cu adevărat, poți" a lui Napoleon Hill, și sunt încântat să afirm că mi-am îndeplinit deja ținta anuală la vânzarea de cărți prin Internet pe care mi-am stabilit-o. Este o plăcere pentru mine să văd din nou cât de bine funcționează această filozofie de viață.

De-a lungul îndelungatei mele cariere de profesor al filozofiei motivaționale, am ascultat mii și mii de oameni care mi-au povestit cât de mult le-a influențat viața cartea *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți.* Mulți dintre ei mi-au spus chiar că o consideră Biblia lor. Ce compliment! Dat fiind că Wilshire Book Company publică numeroase cărți motivaționale și inspirаționale, foarte mulți oameni vin direct la noi pentru a le cumpăra. Îmi face întotdeauna plăcere să discut cu aceste persoane, dat fiind că împărtășim în mod evident aceeași filozofie de viață. Atunci când discutăm despre cărți, ajungem invariabil să discutăm și despre cartea *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți,* care se dovedește de cele mai multe ori lucrarea lor preferată din toate timpurile.

De altfel, multe din cărțile motivaționale de astăzi împrumută idei preluate din lucrarea lui Napoleon Hill, și

toți autorii și conferențiarii motivaționali pe care îi cunosc au această carte în biblioteca lor.

Cu mulți ani în urmă, am avut plăcerea de a participa la una dintre electrizantele conferințe publice ținute de Napoleon Hill în Los Angeles. La conferință au participat mii de oameni, care l-au ovaționat în picioare pe vorbitor. Atmosfera era încărcată cu o energie pozitivă aproape palpabilă. La sfârșit, nimeni nu dorea să plece. Am avut de asemenea plăcerea de a-l vizita de mai multe ori pe Napoleon Hill și astfel am descoperit că acesta reprezenta o întruchipare vie a filozofiei care l-a consacrat.

Unele lucruri contribuie într-o mai mare măsură la sporirea bunăstării oamenilor și la amplificarea prețuirii lor de sine, cum ar fi capacitatea lor de a obține independența financiară pentru ei și pentru familiile lor. De aceea, sfatul meu este să aplici principiile descrise în această ediție originală și neprescurtată a cărții lui Napoleon Hill și să le integrezi în viața ta. Aceste principii au ajutat milioane de oameni și nu am nicio îndoială că te pot ajuta inclusiv pe tine. Așadar, pregătește-te, căci ești pe punctul de a te îmbarca pentru una dintre cele mai fascinante călătorii: călătoria către îmbogățire.

Îți doresc din inimă să te bucuri de succes, deopotrivă în plan personal și în plan financiar. Reține: dacă îți poți vizualiza clar scopul în viață, îl poți inclusiv atinge. Gândește ca un învingător și vei deveni unul!

Melvin Powers, editor
Wilshire Book Company

CE ÎȚI DOREȘTI CEL MAI MULT ȘI MAI MULT?

Bani, faimă, putere, mulțumire sufletească, o personalitate puternică, pace interioară, fericire?

Cei 13 Pași către Bogăție descriși în această carte îți oferă cea mai sintetică și cea mai sigură filozofie a realizării individuale prezentată vreodată în beneficiul celor care doresc să își găsească menirea în viață.

Înainte de a începe lectura propriu-zisă a cărții, este bine să înțelegi că *această carte nu a fost scrisă cu scopul de a te amuza*. De aceea, conținutul ei nu poate fi cu adevărat înțeles într-o singură săptămână sau o lună.

După ce a citit cu atenție cartea, dr. Miller Reese Hutchison, inginer consultant recunoscut la nivel național și asociat de lungă durată al lui Thomas A. Edison, a spus:

„Acesta nu este un roman. Este un manual al realizării individuale născut din experiența directă a sute de americani foarte bogați, care au cunoscut succesul. De aceea, cartea trebuie *studiată, digerată* și *înțeleasă*. Cititorul nu ar trebui să citească mai mult de un capitol pe seară, subliniind frazele care l-au impresionat cel mai mult. Ulterior, el

trebuie să revină la aceste fraze și să le citească din nou. *Un student adevărat nu se va mulțumi doar să citească această carte,* ci îi va extrage conținutul și-l va integra în ființa sa. Cartea ar trebui predată în toate liceele și niciun elev nu ar trebui să fie declarat absolvent dacă nu a obținut o notă satisfăcătoare de trecere la examinarea din ea. Chiar dacă nu poate înlocui subiectele predate în școli, filozofia descrisă în această carte îi poate ajuta pe elevi *să își organizeze* și *să aplice* mai bine cunoștințele dobândite, convertindu-le în servicii utile și în primirea unor stimulente adecvate, fără să mai piardă timpul."

La rândul lui, după ce a citit cartea, dr. John R. Turner, decanul Colegiului Orașului New York, a spus:

„Cel mai bun exemplu al corectitudinii acestei filozofii este propriul tău fiu, Blair, a cărui poveste dramatică ai prezentat-o în capitolul despre Dorință."

Dr. Turner face referință la fiul autorului. Născut fără auz, acesta a aplicat filozofia descrisă în carte și a reușit nu doar să nu devină un biet surdomut, dar chiar să își convertească handicapul într-un activ neprețuit. După ce vei citi povestea lui (care începe la pagina **73**), vei înțelege că ești pe punctul de a afla o filozofie de viață care te poate conduce către bogăția materială, dar și către obținerea stării de pace interioară, a înțelegerii, a armoniei spirituale, iar în unele cazuri excepționale, cum a fost cel al fiului autorului, chiar la controlul unei afecțiuni fizice.

Analizând personal viața a sute de oameni care au avut succes, autorul a descoperit că *toți* obișnuiau să facă schimb de idei în cadrul așa-numitelor *conferințe.* Ori de câte ori

aveau probleme pe care nu știau cum să le soluționeze, ei discutau liber cu alți oameni, până când descopereau împreună cu aceștia un plan care putea servi scopului lor.

Dacă vei citi cu atenție această carte, vei obține beneficii maxime prin aplicarea principiilor Controlului Minții. Poți face acest lucru (la fel ca atât de mulți alții) fondând un club de studiu alcătuit dintr-un număr oricât de mare de oameni care simt unii față de ceilalți o stare de prietenie și de armonie. Membrii clubului ar trebui să se întâlnească pe o bază regulată, cel puțin o dată pe săptămână. Ei ar trebui să citească împreună un capitol din carte, după care ar trebui să discute liber despre conținutul acestuia. Fiecare membru ar trebui să își ia notițe, notând în scris *TOATE IDEILE CARE ÎI TREC PRIN MINTE* și pe care i le inspiră discuția. El ar trebui să citească cu atenție și să analizeze fiecare capitol cu câteva zile înainte de lectura lui publică și de discuția de la club. Lectura ar trebui să fie făcută de un membru care citește foarte bine, cu intonație și cu har.

Dacă va urma acest plan, cititorul va putea beneficia nu doar de suma totală a cunoștințelor acumulate în urma intervievării a sute de oameni de succes, dar – lucru chiar mai important – și de *accesul la noile surse de idei din propria sa minte, precum și de neprețuita cunoaștere acumulată de TOATE PERSOANELE CARE PARTICIPĂ LA ÎNTRUNIRILE CLUBULUI.*

Dacă vei urma *cu perseverență* acest plan, poți fi absolut sigur că vei descoperi formula secretă prin care Andrew Carnegie și-a câștigat uriașa sa avere și pe care autorul o descrie în introducerea sa.

Supreme Court of the United States
Washington, D. C.

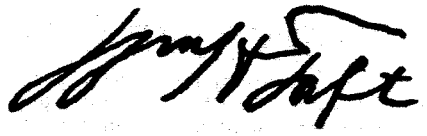
Dear Mr. Hill:-

I have now had an opportunity to finish reading your Law of Success textbooks and I wish to express my appreciation of the splendid work you have done in the organization of this philosophy.

It would be helpful if every politician in the country would assimilate and apply the 17 principles upon which your lessons are based. It contains some very fine material which every leader in every walk of life should understand.

I am happy to have had the privilege of rendering you some slight measure of help in the organization of this splendid course of "common sense" philosophy.

Sincerely yours



(Former President and former Chief Justice of the United States)

UN OMAGIU ADUS AUTORULUI DE ALȚI MARI LIDERI AMERICANI

Pregătirea cărții *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți* a durat 25 de ani. Aceasta este cea mai recentă carte a lui Napoleon Hill și are la bază faimoasa lui filozofie a Legii Succesului. Opera și cărțile lui au fost lăudate de cei mai mari lideri americani din domeniul finanțelor, educației, politicii și al guvernării.

Curtea Supremă a Statelor Unite.
Washington D.C.

Stimate domnule Hill,

Am avut ocazia să citesc cărțile dumneavoastră despre Legea Succesului și doresc să îmi exprim aprecierea pentru munca minunată pe care ați desfășurat-o în vederea structurării acestei filozofii.

Ar fi extrem de util ca toți politicienii din această țară să asimileze și să aplice cele 17 principii care stau la baza lecțiilor dumneavoastră. Acestea conțin idei foarte subtile, pe care orice lider din orice domeniu de activitate ar trebui să le cunoască și să le înțeleagă.

Sunt fericit că am avut privilegiul de a contribui într-o mică măsură la structurarea acestui curs minunat de filozofie „a bunului simț".

Al dumneavoastră,

(fost Președinte și fost Șef al Justiției din Statele Unite)

REGELE MAGAZINELOR CARE VÂND ARTICOLE DE 5 ȘI DE 10 CENȚI

„Prin aplicarea unei bune părți din cele 17 principii fundamentale ale filozofiei Legii Succesului am putut construi un lanț impresionant de magazine de succes. Nu cred că aș exagera deloc dacă aș afirma că sediul Woolworth Building poate fi considerat un monument închinat acestor principii, care atestă eficiența lor."

F.W. WOOLWORTH

UN MARE MAGNAT, PROPRIETAR AL UNOR VASE ÎNZESTRATE CU MOTOARE CU ABUR

„Mă simt profund dator pentru privilegiul de a fi putut citi Legea Succesului. Dacă aș fi cunoscut această filozofie acum 50 de ani, cred că aș fi putut realiza același imperiu economic pe care îl am la ora actuală, în mai puțin de jumătate din timpul în care l-am realizat. Sper sincer ca lumea să vă descopere și să vă răsplătească așa cum meritați."

ROBERT DOLLAR

UN FAIMOS LIDER AMERICAN ÎN DOMENIUL MUNCII

„Cunoașterea filozofiei Legii Succesului reprezintă echivalentul unei polițe de asigurare împotriva eșecului."

SAMUEL GOMPERS

UN FOST PREȘEDINTE AL STATELOR UNITE

„Vă felicit pentru perseverența dumneavoastră. Orice om care își dedică atât de mult timp... este condus inevitabil către descoperiri de mare valoare pentru semenii săi. Sunt profund impresionat de interpretarea pe care ați dat-o principiilor «Controlului Minții», pe care le-ați descris atât de clar."

WOODROW WILSON

UN PRINȚ AL COMERȚULUI

„Știu că cele 17 principii descrise de dumneavoastră sunt corecte, întrucât le-am aplicat în afacerile mele timp de mai bine de 30 de ani."

JOHN WANAMAKER

CEL MAI MARE PRODUCĂTOR DE APARATE DE FOTOGRAFIAT ȘI DE CAMERE DE LUAT VEDERI DIN LUME

„Sunt conștient cât de mare este binele pe care îl faceți acestei lumi descriind Legea Succesului. Nu doresc să dau un echivalent bănesc acestei educații, întrucât îmi dau seama că ea îi predă studentului calități care nu pot fi măsurate în bani."

GEORGE EASTMAN

OM DE AFACERI RECUNOSCUT ÎN PLAN NAȚIONAL

„Toate succesele de care m-am bucurat vreodată s-au datorat în totalitate aplicării celor 17 principii fundamentale ale Legii Succesului. Cred că am avut onoarea să fiu primul dumneavoastră învățăcel."

W.M. WRIGLEY, JR.

CUPRINS

Prefața editorului american 19
Prefața autorului 23
1. Introducere 33
2. Dorința (primul pas care conduce către îmbogățire) 57
3. Credința (al doilea pas care conduce către îmbogățire) 89
4. Autosugestia (al treilea pas care conduce către îmbogățire) 121
5. Cunoașterea de specialitate (al patrulea pas care conduce către îmbogățire) 133
6. Imaginația (al cincilea pas care conduce către îmbogățire) 157
7. Planificarea organizată (al șaselea pas care conduce către îmbogățire) 181
8. Decizia (al șaptelea pas care conduce către îmbogățire) 251
9. Perseverența (al optulea pas care conduce către îmbogățire) 269
10. Puterea grupului de consultanță (al nouălea pas care conduce către îmbogățire) 297
11. Misterul transmutării energiei sexuale (al zecelea pas care conduce către îmbogățire) 311
12. Mintea subconștientă (al unsprezecelea pas care conduce către îmbogățire) 345

13. Creierul (al doisprezecelea pas care conduce către îmbogățire) 357
14. Al șaselea simț (al treisprezecelea pas care conduce către îmbogățire) 369
15. Cele șase fantome ale fricii (limpezirea creierului în vederea îmbogățirii) 385

PREFAȚA EDITORULUI AMERICAN

Această carte sintetizează experiența de viață a mai mult de 500 de oameni extrem de bogați, care au început de la zero și care și-au obținut bogăția în schimbul IDEILOR, GÂNDURILOR și PLANURILOR LOR ORGANIZATE.

Cartea conține întreaga filozofie a îmbogățirii, fiind un studiu exhaustiv al realizărilor obținute de cei mai de succes americani din ultimii 50 de ani. Cartea explică CE TREBUIE SĂ FACI, dar și CUM SĂ FACI!

Ea oferă instrucțiuni complete referitoare la CUM SĂ ÎȚI VINZI SERVICIILE PERSONALE.

În plus, cartea îți prezintă un sistem perfect de autoanaliză, care îți va permite să afli de ce nu te-ai îmbogățit până acum.

Lucrarea prezintă faimoasa formulă a realizării personale a lui Andrew Carnegie, care i-a permis acestuia să acumuleze sute de milioane de dolari, transformându-i în milionari pe mulți dintre cei cărora acesta le-a împărtășit secretul.

Chiar dacă nu vei avea nevoie de toate ideile descrise în această carte – la urma urmelor, niciuna din cele peste 500 de persoane ale căror experiențe de viață sunt sintetizate

aici nu le-a aplicat pe toate – îți va fi suficientă O SINGURĂ IDEE, UN SINGUR PLAN SAU O SINGURĂ SUGESTIE pentru a începe să te îndrepți către îndeplinirea țelului tău. Citind această carte, vei găsi cu siguranță acest stimul de care ai nevoie.

Cartea a fost inspirată de Andrew Carnegie, după ce acesta și-a strâns milioanele și s-a retras din activitate. Ea a fost scrisă de omul căruia Carnegie i-a dezvăluit uimitorul secret al bogăției sale, la fel ca alți 500 de oameni extrem de bogați.

În această carte sunt descrise 13 principii ale îmbogățirii, a căror cunoaștere este absolut esențială pentru toți oamenii care doresc să obțină suficienți bani pentru a se bucura de independență financiară. S-a estimat că studiul făcut înainte ca această carte să poată fi scrisă, care a durat mai bine de 25 de ani de cercetări continue, nu ar putea fi reluat la ora actuală fără mai puțin de 100.000 de dolari.

Mai mult, cunoașterea neprețuită conținută în această carte nu ar mai putea fi obținută la ora actuală cu niciun preț, pentru simplul motiv că majoritatea celor 500 de oameni care au furnizat informațiile necesare pentru scrierea ei au murit.

Bogăția nu poate fi întotdeauna măsurată în bani!

Banii și obiectele materiale sunt esențiale pentru libertatea trupească și mentală, dar există destui oameni care consideră că adevărata abundență se măsoară în termenii unei prietenii de durată, ai unor relații de familie armonioase, ai simpatiei și înțelegerii între asociații de afaceri și ai păcii și armoniei interioare, care nu pot fi măsurate decât din punct de vedere spiritual!

Toți cei care vor citi, care vor înțelege și vor aplica această filozofie vor fi mai bine pregătiți să atragă în viața lor și să se bucure de aceste stări superioare de spirit, pe care nu le-au putut atinge și pe care nu le vor putea atinge niciodată decât *cei care sunt pregătiți pentru ele.*

De aceea, pregătește-te sufletește, căci vei lua contact cu o filozofie de viață ieșită din comun, care îți poate SCHIMBA RADICAL VIAȚA, pregătindu-te nu doar pentru o mai mare armonie și înțelegere, ci și pentru acumularea unor mari bogății materiale.

EDITORUL

PREFAȚA AUTORULUI

Fiecare capitol al acestei cărți conține referiri la secretul îmbogățirii care a permis unui număr mai mare de 500 de americani dintre cei mai bogați să își acumuleze averea. Am analizat cu atenție viața acestor oameni, de-a lungul unei perioade foarte lungi de timp.

Secretul mi-a fost dezvăluit pentru prima dată de Andrew Carnegie, acum mai bine de un sfert de secol. Acest scoțian minunat și în vârstă mi l-a strecurat în minte, fără ca eu să-mi dau seama ce face, pe vremea când nu eram decât un adolescent. După ce mi l-a dezvăluit, s-a așezat confortabil în fotoliul lui, cu un licăr în ochi, privindu-mă cu atenție ca să vadă în ce măsură am înțeles adevărata semnificație a secretului pe care mi l-a dezvăluit.

Când și-a dat seama că am înțeles ideea, m-a întrebat dacă sunt dispus să îmi petrec 20 de ani și mai bine din viață, pregătindu-mă înainte de a dezvălui secretul întregii lumi, adică tuturor acelor oameni care, fără el, ar fi putut trece prin viață ca niște ratați. I-am răspuns că sunt dispus să fac acest lucru, și colaborând cu domnul Carnegie mi-am ținut promisiunea.

Această carte dezvăluie acest secret, testat și dovedit de mii de oameni care l-au aplicat în toate domeniile vieții.

Ideea ca această formulă magică să le fie dezvăluită milioanelor de oameni care nu au timpul necesar pentru a investiga cum se fac banii i-a aparținut domnului Carnegie (care s-a și îmbogățit prin aplicarea ei). Dorința lui a fost ca eu să testez și să demonstrez autenticitatea acestei formule studiind experiența de viață a unui număr cât mai mare de oameni care au avut succes în toate domeniile vieții. Domnul Carnegie era convins că formula ar trebui predată în școli și în colegii. El și-a exprimat opinia că dacă această formulă ar fi predată în sistemul public de educație, ea ar revoluționa întregul sistem educațional, astfel încât timpul petrecut de elevi la școală ar putea fi redus la mai puțin de jumătate.

Experiența domnului Carnegie cu Charles M. Schwab și cu alți tineri de același calibru l-a convins pe acesta că cea mai mare parte a lucrurilor predate în școli nu folosesc la nimic în domeniul câștigării existenței și al acumulării de bogății. El a ajuns la această concluzie după ce a angajat diferiți tineri lipsiți de educație, cărora le-a predat însă formula succesului și care au devenit mai târziu lideri de excepție. Mai mult, *toți cei cărora le-a dezvăluit această formulă și care i-au urmat instrucțiunile au făcut avere.*

În capitolul despre Credință vei putea citi povestea uimitoare a organizării conglomeratului United States Steel Corporation, creat de unul din tinerii cărora domnul Carnegie i-a dezvăluit formula sa. Acest exemplu demonstrează că formula funcționează în cazul *tuturor oamenilor care sunt pregătiți să o aplice.* Această aplicație singulară a marelui secret de către tânărul Charles M. Schwab i-a adus acestuia o avere uriașă, deopotrivă în plan financiar și în planul

OPORTUNITĂȚILOR. Între noi fie vorba, această aplicație a formulei i-a adus acestuia *peste șase sute de milioane de dolari.*

Aceste date, cunoscute de toți cei din preajma domnului Carnegie, te pot ajuta să îți faci o idee despre ajutorul pe care ți-l poate oferi această carte, cu singura condiție *SĂ ȘTII CE ÎȚI DOREȘTI CU ADEVĂRAT DE LA VIAȚĂ.*

Chiar înainte ca eu să efectuez acest studiu practic de lungă durată, secretul a fost transmis unui număr de peste o sută de mii de oameni, care l-au aplicat în beneficiul lor personal, exact așa cum și-a propus domnul Carnegie atunci când l-a transmis. Mulți dintre ei au făcut avere. Alții l-au aplicat cu succes pentru a-și crea un cămin armonios. Un preot l-a aplicat atât de inspirat în domeniul său de activitate încât a reușit să obțină un venit de 75.000 de dolari pe an numai din donații.

Unul din cei care au testat formula domnului Carnegie a fost Arthur Nash, un croitor din Cincinnati, a cărui afacere era inițial falimentară. El nu numai că a reușit să își repună pe picioare afacerea, dar chiar s-a îmbogățit. De altfel, ea continuă să prospere și la ora actuală, deși domnul Nash s-a stins de mult din viață. Experimentul a fost atât de impresionant încât a stârnit vâlvă în întreaga țară, foarte multe ziare și reviste făcându-i o publicitate imensă, care ar fi valorat în condiții normale peste un milion de dolari.

Un alt beneficiar al secretului a fost Stuart Austin Wier din Dallas, Texas. Acest om se simțea atât de pregătit pentru aplicarea secretului încât a renunțat la profesiunea sa și s-a apucat să studieze Dreptul. Crezi că a reușit? Vei afla povestea lui în această carte.

I-am transmis secretul lui Jennings Randolph chiar în ziua în care a absolvit colegiul. Acesta l-a aplicat cu atâta succes încât acum se află la al treilea mandat de congresman, și nu m-ar mira deloc dacă ar ajunge inclusiv la Casa Albă.

În perioada în care eram angajat ca director de publicitate la Universitatea LaSalle, pe când aceasta era mai mult un nume decât o instituție serioasă, am avut privilegiul să îl văd pe J.G. Chapline, președintele universității, aplicând atât de eficient formula încât între timp LaSalle a devenit una dintre cele mai mari universități din țară.

Secretul la care mă refer va fi menționat în această carte de cel puțin o sută de ori. El nu va fi însă niciodată menționat sub un nume specific, întrucât pare să funcționeze mai bine dacă este lăsat discret la vedere, astfel încât CEI CARE SUNT PREGĂTIȚI PENTRU EL și care ÎL CAUTĂ să îl poată găsi. Așa se explică de ce domnul Carnegie mi-a vorbit atât de discret despre el, fără să-i dea un nume specific.

Dacă te simți PREGĂTIT să îl folosești, vei recunoaște acest secret cel puțin o dată în fiecare capitol. Aș dori să am privilegiul să îți spun cum îl poți recunoaște dacă ești pregătit pentru el, dar în acest fel te-aș priva de o bună parte din beneficiile pe care ți le poate aduce propria descoperire.

În timp ce scriam această carte, propriul meu fiu, student în ultimul an la colegiu, a citit în manuscris capitolul doi și a descoperit singur secretul. El a folosit atât de eficient această informație încât după absolvire a primit direct o poziție de conducere într-o companie, cu un salariu mai mare decât primește americanul mediu. De aceea, am descris pe scurt povestea lui în capitolul doi al cărții. Dacă o vei citi,

vei scăpa probabil definitiv de neîncrederea pe care o simți acum la gândul că această carte promite prea mult. La fel, dacă te vei simți vreodată descurajat, dacă te vei confrunta vreodată cu dificultăți care te copleșesc, dacă vei încerca de nenumărate ori și vei da greș, ba chiar și în cazul în care vei fi atacat de o boală gravă, este posibil ca povestea descoperirii și folosirii de către fiul meu a formulei domnului Carnegie să se dovedească o veritabilă oază în Deșertul Disperării tale, adică exact ceea ce căutai.

Acest secret a fost utilizat pe scară largă de președintele Woodrow Wilson în timpul celui de-al Doilea Război Mondial. El le-a fost transmis tuturor soldaților care au luptat în război, fiindu-le inoculat discret în timpul antrenamentelor de dinainte de plecarea pe front. Președintele Wilson mi-a spus că acesta a fost principalul factor care l-a ajutat să strângă fondurile necesare pentru finanțarea războiului.

Acum mai bine de 20 de ani, Manuel L. Quezon (pe vremea aceea comisionar rezident în Insulele Filipine) s-a simțit inspirat de cunoașterea secretului să lupte pentru cucerirea independenței poporului său. El a reușit să cucerească această independență, iar la ora actuală este primul președinte ales în mod democratic al noii țări.

Unul din aspectele cele mai fascinante legate de acest secret constă în faptul că cei care îl descoperă și îl utilizează sunt literalmente luați pe sus și transportați către succes, aproape fără niciun efort din partea lor! Odată intrați în această stare, ei nu mai cunosc niciodată eșecul! Dacă ai vreo îndoială în această direcție, cercetează numele celor care au folosit secretul de-a lungul vieții, verifică-le realizările și convinge-te singur.

ESTE IMPOSIBIL SĂ PRIMEȘTI CEVA DACĂ NU OFERI NIMIC ÎN SCHIMB!

Secretul la care mă refer nu poate fi primit nici el fără a oferi în schimb un preț, deși acest preț este infinit mai mic decât valoarea secretului. Mai mult, el nu poate fi primit, indiferent de prețul plătit, de către cei care nu îl caută în mod intenționat. El nu poate fi dat de pomană și nu poate fi cumpărat pe bani, pentru simplul motiv că este alcătuit din două părți, iar una din părțile sale se află deja în posesia celor care sunt pregătiți să îl primească.

Secretul se dovedește la fel de eficient în cazul tuturor celor care sunt pregătiți pentru el. El nu are nimic de-a face cu educația. Cu mult timp înainte de a mă naște eu, secretul a ajuns în posesia lui Thomas A. Edison, care l-a folosit cu atâta inteligență încât a devenit cel mai mare inventator al lumii, deși nu avea niciun fel de educație.

Secretul a fost transmis apoi mai departe unui asociat al domnului Edison. Acesta l-a folosit atât de eficient încât, deși inițial nu câștiga mai mult de 12.000 de dolari pe an, a sfârșit prin a face o mare avere, retrăgându-se din activitate pe vremea când era încă tânăr. Vei găsi povestea lui descrisă la începutul primului capitol. Ea te va convinge că poți avea acces la bogăție oricând dorești, că poți fi ceea ce îți dorești să fii, că toți cei care se simt pregătiți și care doresc să se bucure de bani, de faimă, de recunoaștere și de fericire pot avea cu ușurință acces la aceste binecuvântări.

De unde știu eu toate aceste lucruri? Vei afla răspunsul la această întrebare înainte de a termina cartea de față. S-ar putea să îl descoperi chiar de la început, citind primul capitol, sau doar la sfârșitul ultimei pagini.

În timp ce îmi realizam studiul care a durat 20 de ani de cercetări și pe care mi l-am asumat la cererea domnului Carnegie, am analizat sute de oameni foarte cunoscuți. Mulți dintre ei au recunoscut că și-au acumulat imensa avere cu ajutorul secretului domnului Carnegie. Printre aceștia s-au numărat:

HENRY FORD
WILLIAM WRIGLEY JR.
JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
CYRUS H. K. CURTIS
GEORGE EASTMAN
THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAVIS
ELBERT HUBBARD
WILBUR WRIGHT
WILLIAM JENNINGS BRYAN
DR. DAVID STARR JORDAN
J. ODGEN ARMOUR
CHARLES M. SCHWAB
HARRIS F. WILLIAMS
DR. FRANK GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
KING GILLETTE
RALPH A. WEEKS
JUDECĂTORUL DANIEL T. WRIGHT

JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRANK A. VANDERLIP
F. W. WOOLWORTH
COL. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
W. M. HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK
EDWARD W. BOK
FRANK A. MUNSEY
ELBERT H. GARY
DR. ALEXANDER GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
DR. FRANK CRANE
GEORGE M. ALEXANDER
J. G. CHAPLINE
HON. JENNINGS RANDOLPH
ARTHUR NASH
CLARENCE DARROW

Aceste nume nu reprezintă decât o mică parte din sutele de americani foarte cunoscuți, ale căror realizări financiare sau de altă natură demonstrează cât de departe pot ajunge în viață cei care cunosc și aplică secretul domnul Carnegie. Practic, nu am cunoscut niciodată pe cineva care să fie

inspirat să utilizeze secretul și să nu se bucure de un succes desăvârșit în domeniul de activitate ales. Invers, nu am cunoscut niciodată pe cineva capabil să se bucure de succes într-un domeniu sau altul și să facă avere fără să cunoască și să aplice secretul. Ținând cont de aceste două premise, nu pot decât să trag concluzia că secretul este mai important – pentru autodeterminare și propășire – decât orice cunoștințe dobândite în așa-zisul „sistem educativ".

La urma urmelor, ce este EDUCAȚIA? Toată lumea cunoaște răspunsul.

Foarte mulți dintre cei de pe lista de mai sus nu s-au bucurat de educație în sistemul școlar oficial. John Wanamaker mi-a spus odată că puținele cunoștințe școlare pe care le-a dobândit nu i-au folosit la nimic. Henry Ford nu a terminat nici măcar liceul; ce să mai vorbim de colegiu. Nu doresc să minimalizez prin aceasta valoarea educației școlare, dar doresc să îmi exprim convingerea sinceră că cei care cunosc și care aplică secretul vor atinge poziții sociale mult mai înalte, vor acumula o mare bogăție și îi vor dicta vieții așa cum doresc, într-o măsură mult mai mare decât cei care nu cunosc secretul, indiferent de gradul de educație al unora și altora.

Pe măsură ce vei citi această carte, secretul va țâșni dintr-o pagină sau alta și îți va apărea în față în toată limpezimea, dar NUMAI DACĂ EȘTI PREGĂTIT SĂ ÎL PRIMEȘTI! Atunci când îți va apărea în față, îl vei recunoaște cu siguranță. Indiferent dacă acest lucru se va întâmpla în timp ce citești primul sau ultimul capitol, oprește-te pentru o clipă și închină un pahar, căci acest eveniment va marca cel mai important punct de cotitură din viața ta.

Vom trece acum la capitolul 1 și la povestea unui foarte bun prieten de-al meu, care mi-a mărturisit cu generozitate că a primit semnul divin, fapt dovedit din plin de marile sale realizări. Pe măsură ce vei citi povestea lui și poveștile celorlalți oameni celebri, amintește-ți că aceștia s-au confruntat cu adevăratele probleme ale vieții, la fel ca toți ceilalți oameni. Cu toții au făcut efortul de a-și câștiga existența, străduindu-se să găsească speranța, curajul, mulțumirea și pacea sufletească, dar și să acumuleze avere și să se bucure de libertatea trupului și a spiritului.

Pe măsură ce vei citi această carte, amintește-ți de asemenea că citești despre fapte reale, care nu au nimic de-a face cu ficțiunea. Scopul acestei cărți este de a-ți transmite un mare adevăr universal, care le permite tuturor celor PREGĂTIȚI să învețe nu doar *CE* SĂ FACĂ, ci și *CUM* SĂ FACĂ! În plus, el îți poate oferi STIMULUL NECESAR PENTRU A PORNI ÎN ACEASTĂ NOUĂ AVENTURĂ.

Și ca un ultim sfat, doresc să îți fac o mică sugestie înainte de a începe lectura primului capitol. Aceasta îți poate oferi un indiciu prețios referitor la recunoașterea secretului domnului Carnegie! Iată în ce constă ea: *ORICE REALIZARE ȘI ORICE BOGĂȚIE DOBÂNDITĂ PRIN MUNCĂ ÎȘI ARE ORIGINEA ÎNTR-O IDEE!* Dacă te simți pregătit pentru aflarea secretului, înseamnă că dispui deja de jumătate din el, așa că vei recunoaște cu ușurință cealaltă jumătate atunci când vei citi despre ea.

AUTORUL

CAPITOLUL 1

INTRODUCERE

Bărbatul care a devenit partener de afaceri cu Thomas A. Edison pentru că s-a *gândit* tot timpul la asta

Fără nicio îndoială, „gândurile sunt obiecte", ba chiar obiecte foarte puternice, îndeosebi dacă sunt combinate cu fermitatea, perseverența și DORINȚA ARZĂTOARE de a le transpune în practică, transformându-le în bogăție sau în alte obiecte materiale.

Acum mai bine de 30 de ani, Edwin C. Barnes a descoperit cât de adevărată este premisa că DACĂ GÂNDEȘTE AȘA CUM TREBUIE, OMUL SE POATE ÎMBOGĂȚI. El nu a descoperit dintr-odată acest lucru, ci treptat, pornind de la DORINȚA SA ARZĂTOARE de a deveni asociatul celebrului Edison.

Una din principalele caracteristici ale DORINȚEI lui Barnes a fost aceea că era *foarte clar definită.* El dorea să lucreze *cu* Edison, nu *pentru* el. Citește cu atenție felul în care și-a transpus el DORINȚA în realitate și vei înțelege

astfel mai bine cele 13 principii care asigură accesul la bogăție.

Atunci când această DORINȚĂ, adică acest prim impuls sau acest prim gând, i-a apărut în minte, el nu putea face nimic pentru a o transpune în practică. Două dificultăți îl împiedicau să facă acest lucru. Pe de o parte, el nu îl cunoștea pe domnul Edison, iar pe de altă parte nu avea suficienți bani pentru a-și plăti drumul cu trenul până la Orange, New Jersey.

Aceste două dificultăți ar fi fost suficiente pentru a descuraja majoritatea oamenilor, împiedicându-i chiar și să încerce să își transpună în practică dorința. Dorința lui Barnes nu era însă o dorință obișnuită! El era atât de hotărât să găsească o cale pentru a-și transpune în practică dorința, încât s-a decis să călătorească până la Orange cu un marfar.

Ajuns în Orange, Barnes s-a prezentat imediat la laboratorul domnului Edison, anunțându-l pe acesta că a venit să facă afaceri cu el. Iată cum a descris marele inventator prima sa întâlnire cu Barnes, mulți ani mai târziu: „Stătea cu tupeu în fața mea, arătând exact ca un vagabond, *dar expresia feței sale avea ceva care m-a convins că era ferm hotărât să obțină ceea ce și-a propus.* Numeroșii ani de experiență cu oamenii m-au învățat că dacă cineva ÎȘI DOREȘTE cu adevărat ceva, atât de profund încât este dispus să își riște întregul viitor, jucându-l la loterie, numai pentru a obține ceea ce își dorește, el va obține cu siguranță ceea ce și-a propus. De aceea, i-am acordat șansa pe care mi-a cerut-o, *întrucât mi-am dat seama că era hotărât să facă tot ce îi stă în puteri pentru a reuși în demersul său.*

Evenimentele ulterioare mi-au demonstrat că nu am greșit cu nimic făcând acest raționament."

De fapt, ceea ce i-a spus tânărul Barnes lui Edison cu acea ocazie era mult mai puțin important decât *ceea ce gândea el.* De altfel, Edison însuși a recunoscut acest lucru! Cu siguranță, nu înfățișarea exterioară a tânărului l-a convins să îl angajeze. Dacă s-ar fi luat numai după aceasta, probabil că l-ar fi refuzat. El i-a putut citi însă GÂNDURILE, și acest lucru l-a impresionat într-o măsură suficient de mare pentru a-l convinge să îl accepte pe tânăr în preajma sa.

Dacă cititorul ar înțelege plenar importanța ultimei afirmații, el nu ar mai trebui să citească restul cărții de față.

Desigur, Barnes nu s-a putut asocia cu Edison după acest prim interviu. Tot ce a obținut el a fost șansa de a lucra la compania acestuia pe un salariu modic, făcând tot felul de activități de mică importanță pentru Edison, dar extrem de importante pentru Barnes, dat fiind că îi ofereau posibilitatea să își afișeze calitățile astfel încât „viitorul său partener" să le poată vedea.

Și astfel, au trecut câteva luni. La prima vedere nu s-a întâmplat nimic care să dea impresia că Barnes se apropia în vreun fel de SCOPUL SĂU PRINCIPAL ȘI FERM pe care și l-a stabilit în mintea sa. Și totuși, în mintea lui Barnes se petrecea un proces extrem de important: DORINȚA lui de a deveni asociatul lui Edison creștea de la o zi la alta.

Psihologii au perfectă dreptate atunci când afirmă că „dacă cineva este cu adevărat pregătit pentru un anumit eveniment, el îl creează literalmente". Barnes era perfect pregătit pentru o asociere în afaceri cu Edison. Mai mult,

EL ERA HOTĂRÂT SĂ ÎȘI PĂSTREZE ACEASTĂ STARE DE SPIRIT PÂNĂ CÂND AVEA SĂ OBȚINĂ REZULTATUL DORIT.

El nu și-a spus nicio clipă: „Ce rost mai are? Mai bine îmi schimb scopul în viață și mă fac agent de vânzări!" În schimb, el și-a spus tot timpul: „Am venit până aici ca să intru în afaceri cu Edison și îmi voi îndeplini acest ideal chiar dacă aș ști că va trebui să aștept o viață întreagă." Altfel spus, *el chiar credea în ceea ce gândea!* Cât de diferită ar fi viața oamenilor dacă aceștia ar fi capabili să își stabilească UN SCOP BINE DEFINIT, focalizându-se asupra lui până la obsesie!

Poate că tânărul Barnes nu-și dădea seama de acest lucru la acea vreme, dar hotărârea lui de buldog și perseverența cu care și-a susținut DORINȚA supremă în viață l-au predestinat să obțină succesul dorit și i-au adus în față oportunitatea pe care o aștepta.

Atunci când această oportunitate s-a ivit în sfârșit, ea i-a apărut într-o formă diferită și a venit dintr-o direcție neașteptată pentru Barnes. Aceasta este una din capcanele pe care ți le întinde orice oportunitate. Aceasta are obiceiul viclean de a veni discret, pe ușa din dos, fiind adeseori deghizată într-un ghinion, sau chiar într-o înfrângere temporară. Poate că așa se explică de ce atât de mulți oameni nu reușesc să recunoască oportunitățile care li se ivesc în viață.

Domnul Edison tocmai reușise să pună la punct un nou aparat de birou, numit la acea vreme Mașina de Dictat a lui Edison (iar la ora actuală edifon). Vânzătorii care se ocupau

de distribuirea invențiilor sale nu erau prea încântați de noua mașinărie, fiind convinși că aceasta nu va putea fi vândută decât cu un mare efort. Barnes a sesizat imediat oportunitatea. Aceasta i-a apărut deghizată într-o mașinărie care nu interesa pe nimeni, cu excepția lui Barnes și a inventatorului ei.

Barnes știa că va putea vinde Mașina de Dictat a lui Edison. El i-a spus acest lucru inventatorului, care i-a acordat imediat șansa dorită. Într-adevăr, el a vândut mașinăria. De fapt, a avut un succes atât de mare încât Edison a făcut pe loc un contract cu el prin care îi oferea dreptul de a distribui invenția la nivel național. În urma acestei prime asocieri a apărut și faimosul slogan: „Creat de Edison și instalat de Barnes".

Această asociere în afaceri a rezistat timp de mai bine de 30 de ani. În urma ei, Barnes nu numai că s-a îmbogățit, dar a demonstrat ceva mult mai măreț: faptul că „dacă îți folosești mintea așa cum trebuie, te poți îmbogăți".

Nu știu câți bani a obținut în total Barnes prin transpunerea în practică a DORINȚEI lui inițiale. Probabil că vreo 2-3 milioane. Oricare ar fi însă suma, aceasta este nesemnificativă prin comparație cu importantul activ pe care l-a dobândit sub forma cunoașterii că *un impuls sau un gând intangibil poate fi transformat într-o realitate tangibilă* prin aplicarea câtorva principii binecunoscute.

Barnes și-a croit literalmente drum către parteneriatul de afaceri cu marele Edison prin *gândurile* sale! Atunci când a pornit la drum, el nu avea absolut nimic, cu excepția capacității sale de A ȘTI CE VREA ȘI A HOTĂRÂRII

FERME DE A-ȘI SUSȚINE DORINȚA PÂNĂ LA REALIZAREA EI.

La început, el nu avea niciun ban. Educația sa formală era foarte redusă. Nu avea niciun fel de influență. În schimb, avea inițiativă, credință și voința de a învinge. Folosind cu măiestrie aceste forțe intangibile, el a reușit să devină principalul partener de afaceri al celui mai mare inventator din toate timpurile.

Îți propun să analizăm în continuare o altă situație, respectiv cazul unui om care a obținut foarte multe dovezi tangibile ale apropierii bogăției, dar care a pierdut totul *pentru că s-a oprit* la numai un metru de scopul pe care și-l propusese.

La un metru de aur

Una din cele mai comune cauze ale eșecului este prostul obicei de a renunța la obiectivul pe care ți l-ai propus atunci când te simți copleșit de *o înfrângere de moment.* Toți oamenii se fac vinovați de această greșeală într-un moment sau altul al vieții lor.

Unul din unchii lui R.U. Darby s-a lăsat furat de „febra aurului" din anii de glorie ai căutătorilor de aur, așa că s-a îndreptat către partea de vest a țării, PENTRU A SĂPA PĂMÂNTUL CU SCOPUL DE A SE ÎMBOGĂȚI. Din păcate, el nu a auzit niciodată proverbul care spune că *„Mai mult aur dă creierul omului decât pământul."* De aceea, s-a înarmat cu o lopată și cu un târnăcop și s-a apucat să

sape pământul. Lucrul avansa greu, dar dorința lui de a găsi aur era foarte mare.

După câteva săptămâni de muncă, el și-a primit răsplata cuvenită și a găsit minereul strălucitor pe care și-l dorea. Avea însă nevoie de utilaje pentru a aduce minereul la suprafață. Fără să spună nimănui nimic, el a închis mina și s-a întors acasă, la Williamsburg, în Maryland, unde le-a comunicat rudelor și câtorva vecini despre marea sa „lovitură". Împreună, aceștia au pus mână de la mână, au adunat banii necesari și au comandat utilajele necesare. În final, unchiul și cu Darby s-au întors să lucreze la mină.

Ei au extras astfel primul transport de minereu, pe care l-au expediat la o fabrică de separat aurul. După rafinarea metalului prețios, s-a dovedit că mina era una dintre cele mai bogate din Colorado! Cei doi mai aveau nevoie doar de câteva transporturi de minereu pentru a scăpa de datorii, după care puteau da lovitura, acumulând profiturile.

Utilajele au coborât așadar din nou în mină, în timp ce speranțele lui Darby și ale unchiului său se aflau la apogeu. Atunci s-a întâmplat însă ceva! Cei doi nu au mai găsit vâna de aur. Se pare că au ajuns la capătul curcubeului, iar comoara găsită a dispărut fără urme! Au continuat să foreze, încercând cu disperare să regăsească vâna de aur, dar în zadar.

În cele din urmă, s-au hotărât să RENUNȚE.

Eu vândut utilajele unui miner sărăntoc pentru câteva sute de dolari și s-au întors acasă cu trenul. Unii mineri sărăntoci sunt bătuți în cap, dar nu toți! Minerul de care vorbim a chemat un inginer specialist în minerit, pe care l-a

rugat să studieze cu atenție mina și să facă anumite calcule. Inginerul i-a explicat că proiectul celor care au săpat înainte a dat greș din cauză că aceștia nu erau familiarizați cu „liniile geologice". Calculele sale au arătat că vâna de aur se găsea LA NUMAI UN METRU DE LOCUL ÎN CARE AU OPRIT SĂPĂTURILE CEI DOI DARBY! Și chiar acolo a găsit aurul noul proprietar al minei!

Și astfel, „sărăntocul" a încasat milioane de dolari, pentru simplul motiv că a avut inteligența să apeleze la o consultanță de specialitate înainte de a renunța.

Cea mai mare parte a banilor pentru utilajul de forare au fost procurați prin efortul lui R.U. Darby, care la acea vreme era foarte tânăr. El a adunat banii necesari de la prieteni și rude, care aveau încredere în el. În cele din urmă, le-a plătit înapoi fiecare dolar primit, deși i-a luat ani de zile pentru a putea face acest lucru.

Într-o altă etapă a vieții sale, domnul Darby și-a recuperat înmiit pierderea, dar acest lucru nu s-a întâmplat decât *după ce a descoperit că* DORINȚA poate fi transmutată în aur. El a făcut această descoperire numai după ce s-a apucat de afaceri în domeniul vânzărilor de asigurări de viață.

Amintindu-și de averea uriașă pe care a pierdut-o prostește, pentru simplul motiv că S-A OPRIT la doar un metru de aur, Darby a profitat de această lecție, pe care a aplicat-o în noul său domeniu de activitate. În acest scop, el a aplicat o metodă foarte simplă. Și-a repetat încontinuu: „M-am oprit la numai un metru de aur, dar nu mă voi opri niciodată atunci când cineva îmi va spune **nu** atunci când îi voi cere să cumpere o asigurare de viață."

Darby face parte dintr-un mic grup select, alcătuit din mai puțin de 50 de oameni, care au reușit să vândă anual polițe de asigurare de viață în valoare de peste un milion de dolari. După cum mărturisește el însuși, își datorează această fermitate a voinței lecției pe care a învățat-o în tinerețe, când a renunțat prea devreme.

Înainte ca succesul să apară în viața oricărui om, acesta va avea cu siguranță parte de numeroase înfrângeri temporare, iar uneori chiar de eșecuri. Atunci când omul se simte copleșit din cauza impasului în care se află, primul lucru care i se pare logic este SĂ RENUNȚE. Exact așa procedează marea majoritate a oamenilor.

Mai mult de 500 de persoane din rândul celor mai de succes oameni pe care i-a cunoscut această țară i-au mărturisit autorului cărții de față că au experimentat apogeul succesului imediat după primul pas pe care l-au făcut *dincolo* de punctul în care s-au simțit copleșiți de eșec. Eșecul este un potlogar viclean, înzestrat cu o ironie foarte fină. Lucrul care îl amuză cel mai tare este să îi doboare pe oameni exact atunci când se află la un singur pas de succes.

O lecție despre perseverență în valoare de 50 de cenți

La scurt timp după ce domnul Darby a absolvit „Universitatea Loviturilor Dure ale Vieții", luând decizia de a profita de pe urma experienței sale cu mina de aur, el a avut norocul de a asista la un eveniment care i-a demonstrat că „nu" nu înseamnă întotdeauna „nu".

Într-o după-amiază, el își ajuta unchiul să macine grâu la o moară veche. Unchiul său administra o fermă mare la care lucrau mai mulți țărani de culoare. La un moment dat, ușa s-a deschis și în moară a intrat o fetiță de culoare, copilul uneia dintre servitoare. Fără să spună nimic, fetița s-a așezat lângă ușă.

Unchiul lui Darby s-a uitat la fetiță și s-a răstit la ea: „Ce vrei?"

Copilul i-a răspuns cu sfială: „M-a trimis mama și mi-a spus că îi datorați 50 de cenți."

„Nu îi datorez nimic, i-a răspuns unchiul. Acum du-te acasă."

„Da, domnule", i-a răspuns fetița, *dar nu s-a mișcat din loc.*

Unchiul și-a văzut o vreme de treabă, fiind mult prea ocupat ca să observe că fetița nu a plecat. Când și-a ridicat din nou privirea și a remarcat faptul că aceasta se afla tot acolo, el i-a strigat furios: „Ți-am spus să pleci acasă! Haide, pleacă, dacă nu dorești să pun bățul pe tine!"

Fetița i-a răspuns din nou: „Da, domnule", *dar nu s-a mișcat nici măcar cu un centimetru.*

Furibund, unchiul a lăsat jos sacul greu cu grâu pe care se pregătea să îl toarne în cuva morii, a luat un ciocan și s-a îndreptat către fetiță cu o mină care arăta clar că aceasta se afla într-o mare încurcătură.

Darby și-a ținut răsuflarea. Era convins că va asista la o crimă. Unchiul său era recunoscut pentru temperamentul său aprig. În plus, știa că în acea parte a țării un copil de culoare nu ar fi trebuit niciodată să sfideze în față un bărbat alb.

Când unchiul a ajuns în fața fetiței, aceasta a făcut un pas înainte, s-a uitat drept în ochii lui și a țipat ca din gură de șarpe: *„MAMA ARE NEVOIE DE ACEI 50 DE CENȚI!"*

Unchiul s-a oprit, a privit-o pe fetiță timp de un minut întreg, după care a lăsat la pământ ciocanul, și-a băgat mâna în buzunar și a scos un dolar, pe care i l-a dat.

Fetița a luat banii și s-a îndreptat lent către ușă, mergând cu spatele, fără să-și desprindă nicio clipă privirile de cele ale bărbatului *pe care tocmai îl învinsese.* După ce a plecat, unchiul s-a așezat pe o cutie și a privit în gol timp de zece minute. Se pare că nu-i venea lui însuși să creadă ce i s-a întâmplat.

La rândul lui, domnul Darby se gândea intens. Acel moment a fost primul din viața lui când a văzut un copil de culoare *controlând* în mod deliberat un adult alb. Cum a reușit? Ce s-a întâmplat cu unchiul lui? Cum de și-a pierdut dintr-odată aplombul, devenind mai blând ca un miel? Ce putere stranie a folosit acest copil, care i-a permis să își controleze superiorul? Acestea erau întrebările care se succedau una după alta în mintea lui Darby. El nu avea să găsească însă răspunsul decât mulți ani mai târziu, atunci când mi-a povestit întâmplarea.

Deși pare incredibil, această experiență neobișnuită i-a fost povestită autorului exact în moara veche în care s-a petrecut incidentul. La fel de ciudat este și faptul că mi-am petrecut un sfert de secol pentru a studia exact puterea care i-a permis unei fetițe analfabete de culoare să învingă un bărbat adult și inteligent.

În timp ce stăteam în vechea moară. Domnul Darby mi-a povestit istoria neobișnuitei victorii a fetiței, după care

a încheiat punându-i următoarea întrebare: „Ce concluzie poți trage din această întâmplare? Ce putere ciudată a folosit acea fetiță, reușind astfel să îmi pună cu botul pe labe unchiul?"

Răspunsul la această întrebare poate fi găsit în principiile descrise în această carte. Este un răspuns complet și desăvârșit, care conține instrucțiuni suficient de detaliate pentru a-i permite oricărui om să înțeleagă și să aplice aceeași forță pe care a folosit-o accidental acea fetiță.

Păstrează-ți mintea deschisă și vei descoperi această putere stranie care a venit în ajutorul acelui copil nu mai departe decât în următorul capitol. De-a lungul cărții îți vei face o idee mai clară în legătură cu această forță, care îți va amplifica receptivitatea și îți va pune la dispoziție această putere irezistibilă, în propriul tău beneficiu. Este posibil să îți dai seama în ce constă această putere încă din primul capitol. Dacă nu, poți avea intuiția ei în oricare din capitolele următoare. Această intuiție se poate manifesta printr-o idee singulară sau sub forma unui plan ori a unui scop în viață. Nu este exclus nici ca ea să îți readucă în minte experiența unui eșec din trecut, aducând astfel la suprafața conștiinței tale o lecție care te poate ajuta să recâștigi tot ce ai pierdut atunci.

După ce i-am explicat domnului Darby în ce a constat puterea folosită fără a-și da seama de fetița de culoare cu ani în urmă, el și-a amintit spontan de cei peste 30 de ani de carieră în domeniul vânzării asigurărilor de viață și mi-a mărturisit cu sinceritate că succesul pe care l-a avut în acest domeniu s-a datorat în mare măsură lecției primite de la acea fetiță.

Iată ce mi-a spus el: „Ori de câte ori un client potențial încerca să scape fără să cumpere de la mine o poliță, îmi aminteam de fetița aceea, cu ochii ei mari și sfidători, și îmi spuneam: 'Trebuie să fac această vânzare'. De altfel, cele mai multe polițe le-am vândut unor oameni care inițial au spus NU".

El și-a amintit din nou greșeala pe care a făcut-o în tinerețe, atunci când a oprit săpăturile la numai un metru de vâna de aur, după care mi-a spus: „Acea experiență s-a dovedit o binecuvântare mascată. Ea m-a învățat *să continui orice s-ar întâmpla,* indiferent cât de greu ar părea să fie. A trebuit să învăț acea lecție. În caz contrar, nu aș fi reușit în niciun domeniu de activitate, oricare ar fi fost acesta."

Această poveste a domnului Darby și a unchiului său, a fetiței de culoare și a minei de aur, va fi citită cu siguranță de sute de oameni care își câștigă existența din vânzarea de polițe de asigurări de viață. Autorul le oferă tuturor acestora sugestia potrivit căreia dacă domnul Darby a reușit să vândă de-a lungul vieții polițe de asigurări în valoare de peste un milion de dolari pe an, el a făcut acest lucru numai datorită celor două lecții pe care le-a primit în tinerețe.

Viața este de multe ori stranie, și adeseori imponderabilă! Atât succesele cât și eșecurile își au originea în experiențe cât se poate de simple. Experiențele pe care le-a trăit domnul Darby au fost cât se poate de comune, dar i-au marcat decisiv destinul. De aceea, ele pot fi considerate la fel de importante pentru el ca și viața însăși. Domnul Darby a profitat de cele două experiențe dramatice tocmai pentru că *le-a analizat* și a descoperit lecția pe care o conțineau

ele. Ce se întâmplă însă cu oamenii care nu au nici timpul, nici înclinația de a-și studia propriile eșecuri pentru a trage acele învățături care îi pot conduce către succes? Cum ar putea învăța aceștia arta de a transforma o înfrângere în piatra de temelie a unor noi oportunități?

Cartea de față a fost scrisă tocmai cu scopul de a răspunde la aceste întrebări.

Răspunsul ia forma unei liste care conține 13 principii, dar nu trebuie să uiți nicio clipă că răspunsul pe care îl cauți *tu* la întrebările pe care ți le-au provocat *propriile* experiențe de viață nu poate fi găsit decât în mintea *ta.* El poate lua forma unei idei, a unui plan sau a unui scop în viață, care se pot naște în mintea ta pe măsură ce citești această carte.

O idee de geniu este unicul activ de care are nevoie omul pentru a reuși în viață. Principiile descrise în această carte conțin tot ce au descoperit vreodată mai bun și mai pragmatic oamenii în privința modalităților de a da naștere unor idei utile.

Înainte de a-mi continua demersul și de a descrie aceste principii, consider că ești îndreptățit să primești următoarea sugestie importantă: ATUNCI CÂND BOGĂȚIA APARE ÎN VIAȚA TA, EA VINE ATÂT DE RAPID ȘI SE REVARSĂ ÎNTR-O ABUNDENȚĂ ATÂT DE MARE ÎNCÂT NU POȚI DECÂT SĂ TE MINUNEZI ÎNTREBÂNDU-TE UNDE S-A ASCUNS EA ÎN TOȚI ANII DE MARE SĂRĂCIE DE DINAINTE. Această afirmație este uimitoare și pare incredibilă dacă ținem seama de credința populară a oamenilor potrivit căreia

bogăția nu vine decât la cei care muncesc din greu o perioadă de timp foarte îndelungată.

Dacă vei începe SĂ ÎȚI FOLOSEȘTI MINTEA PENTRU A TE ÎMBOGĂȚI, vei observa în scurt timp că bogăția reprezintă înainte de toate o stare de spirit și un scop bine stabilit. Această stare de spirit nu are nimic de-a face cu munca grea. Toți oamenii din lume ar trebui să fie preocupați de dobândirea acestei stări de spirit care poate atrage către ei bogăția. Personal, mi-am petrecut 25 de ani studiind și analizând viețile a 25.000 de oameni, tocmai pentru că doream să aflu „cum s-au îmbogățit oamenii bogați".

Dacă nu aș fi făcut această cercetare, cartea de față nu ar fi putut fi scrisă niciodată.

În acest context, doresc să îți supun atenției un adevăr pe care îl consider extrem de semnificativ: Marea Recesiune a început în anul 1929 și a făcut ravagii în economie. La scurt timp după ce președintele Roosevelt a fost ales, ea a dispărut însă, aproape ca prin farmec. Așa cum un electrician care lucrează într-un teatru aprinde treptat luminile, astfel încât întunericul se transformă încetul cu încetul în lumină, atât de lin încât nici nu-ți dai seama, vraja care a semănat teama în mințile oamenilor s-a risipit treptat, transformându-se în credință.

Dacă vei înțelege principiile descrise în această carte și dacă vei începe să pui în aplicare instrucțiunile care le însoțesc, vei constata că starea ta financiară se îmbunătățește treptat și că tot ce atingi „se transformă în aur", adică într-un activ pe care îl poți folosi în propriul beneficiu. Ți se pare imposibil? Ei bine, nu este deloc!

Una dintre principalele slăbiciuni ale umanității este rostirea mult prea frecventă a cuvântului „imposibil". Omul mediu cunoaște perfect toate regulile care NU funcționează și toate lucrurile care NU pot fi făcute. Această carte a fost scrisă pentru cei care doresc să descopere acele reguli care le-au permis altor oameni să se îmbogățească și să cunoască succesul. Altfel spus, ea a fost scrisă pentru cei care doresc *să riște totul* pentru a pune în aplicare aceste reguli.

Cu mulți ani în urmă, mi-am cumpărat un dicționar. Primul lucru pe care l-am făcut când am ajuns cu el acasă a fost să caut cuvântul „imposibil" și să îl decupez, astfel încât să nu mai existe în dicționar. Cred că nu ți-ar strica nici ție să faci același lucru.

Succesul nu vine decât la aceia care își cultivă STAREA DE SPIRIT SPECIFICĂ SUCCESULUI.

În mod similar, nu pot cunoaște eșecul decât aceia care își cultivă STAREA DE SPIRIT SPECIFICĂ EȘECULUI.

Scopul cărții de față este de a-i ajuta pe toți cei care doresc acest lucru să își schimbe starea de spirit de la CONȘTIINȚA EȘECULUI la CONȘTIINȚA SUCCESULUI.

O altă slăbiciune de care suferă mult prea mulți oameni constă în obișnuința de a măsura totul și pe toată lumea în funcție de *propriile lor* impresii și convingeri. Probabil că o parte din cititorii care citesc aceste rânduri cred că nimeni nu ÎȘI POATE FOLOSI MNTEA PENTRU A SE ÎMBOGĂȚI. Pur și simplu, ei nu pot gândi din perspectiva bogăției, întrucât tiparele lor mentale au fost deformate de viață, orientându-se exclusiv asupra sărăciei, a nevoilor neîmplinite, a suferinței, a eșecului și a înfrângerii.

Acești oameni nefericiți îmi amintesc de un chinez vestit care a venit în America pentru a primi o educație occidentală. În acest scop, el s-a înscris la Universitatea din Chicago. Într-o zi, președintele Harper l-a întâlnit pe acest tânăr oriental în campusul universității și s-a oprit ca să discute cu el câteva minute. El l-a întrebat ce anume l-a impresionat cel mai tare în această țară și care consideră că este caracteristica cea mai proeminentă a poporului american.

„Ei bine, i-a răspuns chinezul, faptul că ochii voștri nu sunt deloc oblici!"

Noi cum îi identificăm pe chinezi? Nu după ochii lor oblici?

Noi refuzăm să credem ceea ce nu înțelegem, considerând cu naivitate că propriile noastre limitări reprezintă cea mai bună măsură a tuturor limitărilor. Dacă alți oameni nu au ochii „oblici", ÎNSEAMNĂ CĂ OCHII LOR SUNT DIFERIȚI DE AI NOȘTRI.

Milioane de oameni îl invidiază pe Henry Ford pentru realizările sale, pentru averea uriașă pe care a acumulat-o, pentru norocul și geniul său, care au stat la baza acumulării acestei averi. Doar un om din o sută de mii cunoaște secretul succesului lui Ford, și de regulă el este mult prea modest sau prea reținut pentru a vorbi despre el, *tocmai din cauza simplității sale*. Iată un exemplu care poate ilustra perfect acest „secret".

Acum câțiva ani, Ford s-a decis să producă faimosul său motor V-8. El a luat hotărârea să construiască un motor în care toți cei opt cilindri să fie conținuți în același bloc,

așa că le-a dat dispoziție inginerilor săi să facă planuri pentru un astfel de motor. Planurile au fost puse pe hârtie, deși inginerii erau convinși până la ultimul că este absolut *imposibil* să creezi dintr-o singură bucată un bloc motor cu opt cilindri pe bază de benzină.

Ford le-a spus doar atât: „Produceți-l oricum."

„Bine, dar este imposibil", au insistat ei.

„Haide, treceți la treabă, le-a poruncit Ford, și nu vă ridicați de la planșetă până când nu ați reușit să concepeți acest motor. Nu contează cât de mult timp vă va lua acest lucru."

Inginerii s-au supus. De altfel, nici nu prea aveau de ales, dacă doreau să rămână angajați la uzinele Ford. Au trecut astfel șase luni fără să se întâmple nimic. Au trecut apoi alte șase luni, tot fără să se întâmple nimic. Inginerii au încercat toate ideile care le-au trecut prin minte pentru a îndeplini ordinul primit, dar noul motor părea într-adevăr *imposibil* de realizat.

La sfârșitul anului, Ford și-a chemat din nou inginerii, iar aceștia l-au informat că nu au descoperit nicio modalitate de a crea noul tip de motor.

„Continuați, le-a ordonat Ford. Doresc să obțin acest motor și îl voi obține!"

Inginerii au continuat, și ca prin farmec, au descoperit secretul care le-a permis să conceapă noul motor.

HOTĂRÂREA FERMĂ a lui Ford l-a condus pe acesta către o nouă victorie!

Poate că această poveste nu s-a derulat chiar așa cum am relatat-o eu, dar în esență ea este corectă. Cei care doresc

să ÎȘI FOLOSEASCĂ MINTEA PENTRU A SE ÎMBOGĂȚI pot deduce cu ușurință din ea secretul milioanelor lui Ford. Nici măcar nu este foarte greu!

Succesul lui Henry Ford se datorează faptului că el înțelege *și aplică* principiile succesului. Unul dintre acestea este DORINȚA ARZĂTOARE, faptul că știi ceea ce vrei. Amintește-ți de povestea lui Ford în timp ce continui să citești această carte și află principiile care au stat la baza uimitoarelor lui realizări. Dacă vei înțelege și dacă vei aplica aceste principii care l-au îmbogățit pe Ford, te vei putea bucura tu însuți de același succes, în orice domeniu de activitate preferi.

Tu ești „Stăpânul destinului tău, Căpitanul de navă al sufletului tău" pentru că...

Când Henley a scris profeticul vers: „Eu sunt Stăpânul destinului meu, Căpitanul de navă al sufletului meu", el ar fi trebuit să ne spună de fapt că noi suntem cu toții Stăpânii destinului nostru și Căpitanii de navă ai sufletelor noastre, *pentru că* noi avem puterea de a ne controla propriile gânduri.

El ar fi trebuit să ne spună că eterul în care plutește acest Pământ pe care ne ducem cu toții existența reprezintă o formă de energie care vibrează pe o frecvență incredibil de înaltă și că el dispune de o putere universală care SE ADAPTEAZĂ la natura gândurilor pe care le cultivăm în minte. Mai mult, ea ne INFLUENȚEAZĂ prin modalități naturale, astfel încât să ne putem transforma gândurile în echivalentul lor fizic.

Dacă poetul ne-ar fi spus acest mare adevăr, noi am fi putut înțelege CUM SE FACE că noi suntem Stăpânii destinului nostru și Căpitanii de navă ai sufletelor noastre. El ar fi trebuit să insiste asupra faptului că această putere nu face nicio deosebire între gândurile distructive și cele constructive, transpunând în realitatea fizică deopotrivă gândurile legate de sărăcie și cele legate de bogăție, cu aceeași rapiditate.

El ar fi trebuit să ne spună că cerebelul nostru creează un câmp magnetic în funcție de gândurile dominante din mintea noastră, atrăgând astfel către noi – prin modalități pe care noi nu le cunoaștem – acele forțe, acei oameni și acele circumstanțe ale vieții care se armonizează cu natura *gândurilor noastre predominante*.

El ar fi trebuit să ne spună că înainte de a putea acumula o mare bogăție, noi trebuie să ne magnetizăm mintea prin DORINȚA noastră intensă de a fi bogați. Noi trebuie să cultivăm „conștiința bogăției" până când DORINȚA noastră de a fi bogați ne va ajuta să concepem planurile necesare prin care putem acumula această bogăție.

Nefiind un filozof, ci doar un poet, Henley s-a mulțumit să afirme acest mare adevăr în termeni poetici, lăsându-i pe cititori să interpreteze singuri semnificația filozofică a versurilor sale.

Încetul cu încetul, adevărul a ieșit la iveală, iar acum se știe cu siguranță că principiile descrise în această carte conțin secretul controlului asupra propriului nostru destin economic.

Suntem în sfârșit pregătiți să analizăm primul dintre aceste principii. În timpul lecturii care urmează, păstrează-ți

deschiderea interioară și amintește-ți în permanență că aceste principii nu au fost inventate de cineva. Ele au fost sintetizate în urma studierii experiențelor de viață a peste 500 de oameni care au acumulat o mare bogăție, deși au pornit de la condiții de sărăcie extremă, nu au beneficiat (în majoritatea lor) de educație și nu au avut nicio persoană influentă în spate. Și totuși, principiile au funcționat pentru acești oameni. La fel de bine ele pot funcționa și pentru tine, dacă le vei pune la treabă în propriul tău beneficiu.

După cum vei vedea, acest lucru nu este deloc dificil. Dimpotrivă, este cât se poate de simplu.

Înainte de a trece la citirea următorului capitol, doresc să îți spun că el conține informații concrete, care îți pot schimba cu ușurință destinul financiar, la fel cum le-au schimbat dramatic destinul celor doi oameni a căror poveste de viață va fi descrisă în el.

Doresc de asemenea să îți spun că relația dintre mine și acești doi oameni este de așa natură încât nu mi-aș fi permis niciodată să modific în vreun fel faptele, chiar dacă aș fi dorit acest lucru. Unul dintre ei a fost cel mai bun prieten al meu timp de aproape 25 de ani, iar celălalt este propriul meu fiu. Consider că succesul neobișnuit al acestor doi oameni, pe care ei îl atribuie principiului descris în capitolul care urmează, justifică pe deplin alegerea pe care am făcut-o, de a descrie povestea lor de viață cu scopul de a sublinia puterea incredibilă a acestui principiu.

Acum 15 ani am ținut o prelegere la Colegiul din Salem, Virginia de Vest. Am insistat atunci cu atâta forță asupra principiului descris în capitolul care urmează încât

unul din membrii clasei care tocmai absolvea colegiul și l-a însușit în totalitate, integrându-l complet în filozofia sa de viață. Acest tânăr a ajuns între timp congresman, iar în prezent reprezintă unul dintre cei mai importanți membri ai administrației actuale. Cu puțin timp înainte de a trimite această carte la tipar, el mi-a scris o scrisoare în care și-a exprimat cu atâta claritate opinia referitoare la principiul pe care urmează să îl descriu în capitolul următor încât m-am decis să îi public scrisoarea ca introducere la acest capitol.

Ea te va ajuta să îți faci o idee mai clară asupra beneficiilor care te așteaptă dacă vei pune în aplicare acest principiu.

„Dragul meu Napoleon,

Profitând de tot ce am învățat despre oameni în urma serviciului meu ca membru al Congresului, m-am decis să îți scriu pentru a-ți oferi o sugestie care s-ar putea dovedi utilă pentru mii și mii de oameni de mare valoare.

Cu regret, trebuie să încep prin a afirma că dacă va fi pusă în practică, această sugestie va necesita mai mulți ani de muncă și de asumare a unor noi responsabilități pentru tine. Îți fac totuși această sugestie deoarece știu cât de mult îți place să le faci oamenilor servicii utile.

În anul 1922 ai ținut o prelegere la Colegiul din Salem. În acea vreme, eu făceam parte din clasa celor care tocmai absolveau colegiul. În timpul acelei prelegeri, tu ai inoculat în mintea mea ideea care mi-a permis mai târziu să îmi slujesc poporul și care va fi probabil responsabilă în mare măsură pentru toate succesele pe care le voi avea în viitor, oricare ar fi acestea.

Sugestia pe care doresc să ți-o fac este să scrii o carte în care să descrii esența prelegerii pe care ai ținut-o atunci în fața Colegiului din Salem, dându-le astfel americanilor ocazia să profite de numeroșii tăi ani de experiență și de asociere cu acei oameni care, prin măreția lor, au făcut din America cea mai bogată țară de pe glob.

Îmi mai amintesc și acum, de parcă ar fi fost ieri, discursul electrizant pe care l-ai ținut atunci și în care ai vorbit despre metoda prin care și-a obținut impresionantele realizări Henry Ford, acest om care a început fără să aibă nici măcar un dolar, aproape complet lipsit de educație și de prieteni influenți. Auzindu-te atunci, am luat hotărârea fermă, chiar înainte ca tu să îți închei discursul, de a face ceva important în această viață, indiferent cât de mari vor fi dificultățile cu care mă voi confrunta.

Mii de tineri vor termina anul acesta școala. La fel și în anii care vor urma. Cu toții au nevoie de un mesaj la fel de încurajator ca cel pe care l-am primit eu cândva de la tine. Cu toții vor dori să știe încotro să se îndrepte, ce să facă și cum să pornească la drum. Tu îi poți ajuta să răspundă la toate aceste întrebări, căci știu pe cât de mulți oameni ai ajutat deja până acum.

Dacă este posibil să le faci oamenilor un serviciu atât de mare, îți sugerez să incluzi în cartea ta una din Metodele tale de Analiză Personală, astfel încât cumpărătorii cărții să își poată face un inventar cât mai complet al propriei lor minți, aflând cu această ocazie – la fel cum am aflat și eu cu mulți ani în urmă – care sunt obstacolele care stau în calea succesului lor.

Consider că acest serviciu ar fi imens, întrucât le-ar asigura cititorilor tăi imaginea completă și obiectivă a propriilor lor virtuți și defecte, ajutându-i astfel să facă diferența între succes și eșec. După părerea mea, un astfel de serviciu ar fi neprețuit.

Milioane de oameni sunt nevoiți să o ia în aceste zile de la zero, din cauza recesiunii, și știu din experiență că foarte mulți oameni cinstiți ar da orice ca să aibă șansa de a-ți transmite problemele lor și de a afla sugestiile tale pentru rezolvarea lor.

Tu cunoști foarte bine dificultățile cu care se confruntă cei care sunt nevoiți să o ia de la zero. Există la ora actuală mii de americani care ar dori să afle cum își pot transforma ideile în realizări concrete, oameni care nu dispun însă de bani și care doresc să își recupereze pierderile. Dacă cineva îi poate ajuta pe toți acești oameni, tu ești acela.

Dacă vei publica această carte, mi-ar plăcea să primesc primul exemplar care iese din tipografie, cu autograful tău.

Cu cele mai bune urări și cu cea mai mare stimă,
Prietenul tău pentru totdeauna,
JENNINGS RANDOLPH"

CAPITOLUL 2

DORINȚA

Punctul de pornire al oricărei realizări
Primul pas care conduce către îmbogățire

Când Edwin C. Barnes a coborât din trenul marfar în Orange, New Jersey, acum mai bine de 30 de ani, înfățișarea lui semăna cu aceea a unui vagabond, dar *mintea* lui era aceea a unui rege!

În timp ce se îndrepta către biroul lui Thomas A. Edison, mintea lui lucra fără încetare. El se vizualiza *stând în prezența lui Edison.* Se auzea cerându-i domnului Edison șansa de a-și îndeplini DORINȚA ARZĂTOARE, OBSESIA CARE ÎI CONSUMA ÎNTREAGA VIAȚĂ – aceea de a deveni partenerul de afaceri al marelui inventator.

Dorința lui Barnes nu era o simplă *speranță,* și în niciun caz un moft! Era o DORINȚĂ adevărată, arzătoare, care depășea în intensitate orice alt gând al său. Mai mult, era o dorință FOARTE CLAR DEFINITĂ.

Această dorință nu s-a născut în momentul în care el l-a cunoscut pe Edison, ci a fost *dorința dominantă* a lui Barnes o perioadă foarte lungă de timp. Probabil că la început, atunci când această dorință i-a apărut pentru prima dată în minte, ea i s-a părut un simplu moft, dar atunci când s-a prezentat în fața lui Edison, dorința lui nu mai era de mult un capriciu.

Câțiva ani mai târziu, el s-a prezentat din nou în biroul lui Edison, exact acolo unde l-a cunoscut pentru prima dată pe inventator. De data aceasta, DORINȚA lui devenise realitate. *Barnes era asociatul în afaceri al lui Edison.* VISUL SĂU SUPREM căpătase viață. La ora actuală, cei care îl cunosc pe Barnes îl invidiază, considerând că a avut „mult noroc" în viață. Acești oameni l-au cunoscut în perioada lui de glorie, dar nu și-au dat nicio clipă osteneala să investigheze *cauza* succesului său.

Barnes a reușit pentru că și-a stabilit un țel foarte clar, focalizându-și apoi întreaga energie, întreaga putere a voinței și toate eforturile sale asupra lui. El nu a devenit partenerul de afaceri al lui Edison din prima clipă în care l-a cunoscut pe acesta. Dimpotrivă, s-a mulțumit cu o slujbă foarte prost plătită, fericit că în acest fel se putea apropia măcar cu un pas mic de îndeplinirea țelului său.

Au trecut astfel cinci ani, înainte ca șansa să-i apară în cale lui Barnes. În timpul acestor ani el nu a avut parte nici măcar de o singură rază de speranță, nici măcar de o singură promisiune că își va putea îndeplini vreodată DORINȚA ARZĂTOARE. Toți ceilalți (mai puțin el însuși) îl considerau doar un alt angajat al domnului Edison. În

mintea lui, EL A FOST PARTENERUL DE AFACERI AL LUI EDISON ÎN TOATĂ ACEASTĂ PERIOADĂ, încă din prima zi în care s-a prezentat în fața inventatorului.

Această exemplu ilustrează dramatic cât de mare poate fi puterea DORINȚEI CLAR DEFINITE. În cele din urmă, Barnes și-a îndeplinit țelul, pentru că și-a dorit să devină asociatul domnului Edison mai presus de orice. Mai mult decât atât, el și-a creat un plan prin care să-și atingă acest țel. Și încă ceva: EL A ARS TOATE PUNȚILE DE LEGĂTURĂ CU TRECUTUL. Nu l-a mai interesat nimic altceva decât îndeplinirea DORINȚEI sale, care a devenit între timp obsesia dominantă a vieții lui, până când s-a transformat în sfârșit în realitate.

Pe când se îndrepta către Orange, el nu și-a spus nicio clipă: „Voi încerca să îl conving pe Edison să îmi dea o slujbă oarecare." Dimpotrivă, el și-a spus în permanență: „De îndată ce îl voi vedea pe Edison, îl voi informa de intenția mea de a deveni partenerul său de afaceri."

El nu și-a spus nicio clipă: „Voi lucra acolo timp de câteva luni și dacă nu voi primi nicio încurajare din partea domnului Edison, îmi voi da demisia și îmi voi căuta altceva de lucru." Dimpotrivă, și-a spus că: „Pentru început, voi face orice îmi va spune să fac domnul Edison, dar înainte ca el să-și dea seama ce se întâmplă, voi deveni partenerul său."

El nu și-a spus nicio clipă: „Îmi voi întinde antenele pentru a sesiza orice altă oportunitate care mi se va ivi în cale, în cazul în care nu-mi va ieși pasiența cu domnul Edison." Dimpotrivă, și-a spus că: „Există UN SINGUR lucru în această lume pe care sunt ferm hotărât să îl realizez,

și anume să intru în afaceri ca partener cu domnul Edison. Voi arde toate celelalte punți de legătură cu trecutul meu și voi pune ca miză ÎNTREGUL MEU VIITOR pe pariul că voi obține ceea ce mi-am propus."

Practic, el nu și-a lăsat nicio portiță de retragere. Ori câștiga, ori murea!

Acesta este marele secret al poveștii de succes a lui Barnes!

Cu mult timp în urmă, un mare războinic s-a confruntat cu o situație în care trebuia să ia o decizie radicală pentru a-și asigura victoria pe câmpul de luptă. Urma să își trimită armata împotriva unui dușman puternic, ai cărui soldați îi depășeau numeric cu mult pe ai săi. Războinicul și-a îmbarcat soldații pe vase, a navigat împreună cu ei până în țara dușmanului, i-a debarcat împreună cu echipamentele lor militare, după care a dat ordin ca vasele care i-au transportat să fie arse. Adresându-se oamenilor săi înaintea primei bătălii, el le-a spus: „După cum vedeți, vasele cu care am venit au ars. Asta înseamnă că nu vom mai putea părăsi acest pământ decât dacă vom învinge! Nu mai avem nicio altă șansă, decât *să învingem sau să murim!*" Și au învins!

Orice om care dorește să obțină victoria într-un demers oarecare trebuie să fie dispus să își ardă vasele care l-au adus la țărm, blocându-și astfel orice cale de întoarcere. Numai în acest fel poate fi el sigur că își va menține starea de spirit cunoscută sub numele de DORINȚĂ ARZĂTOARE DE A CÂȘTIGA, absolut necesară pentru obținerea succesului.

În dimineața de după marele incendiu din Chicago, un grup de comercianți s-au adunat pe State Street și au

contemplat rămășițele fumegânde ale fostelor lor magazine. Ei s-au consultat între ei pentru a stabili dacă merită să ia decizia de a-și reconstrui magazinele sau dacă ar fi de preferat să părăsească orașul Chicago și să își reînceapă afacerea într-un alt colț de țară, mai promițător. Cu excepția unuia singur, toți s-au decis să părăsească orașul Chicago.

Comerciantul care s-a decis să rămână și să o ia de la zero le-a arătat colegilor lui ruinele magazinului său și le-a spus: „Domnilor, voi construi în acest loc cel mai mare magazin din lume, indiferent de câte ori va mai arde sau va mai fi distrus."

Această întâmplare s-a petrecut acum mai bine de 50 de ani. Magazinul a fost într-adevăr construit. El există și astăzi, tronând ca un monument maiestuos închinat acelei puteri a minții numite DORINȚĂ ARZĂTOARE. Lui Marshal Field i-ar fi fost ușor să facă la fel cum au procedat colegii săi. La prima încercare mai mare, aceștia și-au făcut bagajele și au plecat în alte părți ale țării, acolo unde lucrurile păreau să meargă mai bine.

Reține diferența dintre Marshal Filed și ceilalți comercianți, întrucât este vorba de aceeași diferență care îl deosebește pe Edwin C. Barnes de mii de alți tineri care au lucrat pentru Edison. Practic, este vorba de aceeași diferență care îi deosebește pe toți cei care reușesc în viață de cei care nu reușesc.

Orice om care ajunge la vârsta înțelegerii își dorește să aibă bani. *Simpla dorință* nu atrage însă neapărat după sine primirea acestor bani. Nu au acces la bogăție decât acei oameni care *își doresc cu ardoare* să se îmbogățească,

cultivându-și o stare de spirit vecină cu obsesia, după care își fac planuri concrete și stabilesc modalități prin care să obțină această bogăție, pe care le urmăresc apoi cu o perseverență ce *nu admite eșecul.*

Metoda prin care DORINȚA de a fi bogat poate fi transmutată în echivalentul ei financiar include șase pași practici și clar definiți:

Primul pas: fixează-ți în minte suma *exactă* de bani pe care ți-o dorești. Nu este suficient să îți spui: „Îmi doresc cât mai mulți bani". Precizează cât mai exact suma dorită. (Există un motiv psihologic care explică necesitatea acestei precizii, pe care îl voi descrie într-un capitol ulterior).

Al doilea pas: stabilește exact ce intenționezi să oferi pentru banii pe care dorești să îi câștigi. (Nimeni nu poate primi ceva dacă nu oferă ceva în schimb).

Al treilea pas: Stabilește o dată precisă până la care intenționezi să *posezi* banii respectivi.

Al patrulea pas: creează-ți un plan concret de punere în aplicare a dorinței tale și începe *chiar acum,* indiferent dacă te simți pregătit sau nu, să *îl pui în aplicare.*

Al cincilea pas: notează în scris, clar și concis, suma de bani pe care intenționezi să o câștigi, termenul limită pentru dobândirea lor și ceea ce ești dispus să oferi în schimbul lor, apoi descrie cât mai clar planul prin care intenționezi să dobândești acești bani.

Al șaselea pas: citește cu voce tare ce ai scris la pasul anterior, de două ori pe zi, o dată dimineața, la trezirea din somn, și a doua oară seara, înainte de culcare. ÎN TIMP CE CITEȘTI, VIZUALIZEAZĂ-TE CA AVÂND DEJA

ACEȘTI BANI. PUNE PASIUNE, SIMȚIRE ȘI CREDINȚĂ ÎN ACEST PROCES DE VIZUALIZARE.

Este foarte important să urmezi instrucțiunile descrise în acești șase pași, dar cele mai importante dintre toate sunt instrucțiunile de la pasul șase. Mulți se vor plânge că le este imposibil „să se vizualizeze ca având deja banii pe care și-i dorește". Aici intervine magia DORINȚEI ARZĂTOARE. Dacă ÎȚI DOREȘTI cu adevărat acești bani, până la obsesie, nu vei avea nicio dificultate în a te convinge singur că ești pe punctul de a-i obține. Scopul acestei metode este de a te AUTOCONVINGE că îți dorești acești bani și de a deveni extrem de ferm hotărât să îi obții.

Numai oamenii care își cultivă „conștiința banilor" ajung să acumuleze o mare bogăție. „Conștiința banilor" înseamnă să îți saturezi până într-atât mintea cu DORINȚA de a avea bani încât să te vezi deja în posesia lor, chiar înainte de a-i obține.

Pentru un neinițiat care nu a fost educat în spiritul principiilor după care operează mintea umană, aceste instrucțiuni pot părea nepractice. Celor care au ezitări în privința autenticității celor șase pași doresc să le spun că aceștia mi-au fost descriși chiar de Andrew Carnegie, care a început ca simplu muncitor într-o oțelărie, dar care a reușit, prin aplicarea acestor principii, să acumuleze o avere de peste o sută de milioane de dolari.

Doresc de asemenea să te informez că cei șase pași enunțați mai sus au fost analizați cu atenție de regretatul Thomas A. Edison, care le-a recunoscut întru totul importanța, afirmând că sunt absolut esențiali nu doar pentru

acumularea de bani, ci și pentru *îndeplinirea oricărui alt țel fundamental.*

După cum poți vedea, acești pași nu presupun nicio „muncă grea", niciun sacrificiu personal, și nici măcar să fii naiv sau credul. Aplicarea lor nu necesită cine știe ce educație. Singurul lucru necesar pentru aplicarea cu succes a celor șase pași constă într-o *imaginație* suficient de vie pentru a putea înțelege că acumularea de bani nu poate fi lăsată la voia întâmplării sau a norocului orb. Orice om care dorește să pășească pe calea realizării trebuie să înțeleagă mai întâi că toți cei care au acumulat mari averi au început prin a visa, prin a spera, prin A-ȘI DORI și prin A-ȘI FACE PLANURI *înainte* de a obține vreun ban.

De aceea, doresc să te fac să înțelegi cât mai limpede, aici și acum, că nu vei reuși niciodată să obții o mare avere DACĂ NU îți vei cultiva DORINȚA ARZĂTOARE de a avea foarte mulți bani și dacă nu VEI CREDE CU TOATĂ CONVINGEREA că ești pe punctul de a câștiga deja acești bani.

Este bine să știi că toți marii lideri ai umanității, de la începuturile ei și până în prezent, au fost niște mari visători. Creștinismul este poate cea mai mare putere la nivel mondial, iar acest lucru se datorează faptului că fondatorul lui a visat cu ochii deschiși, dar extrem de intens, realități mentale și spirituale care nu existau la vremea lui, dar care aveau să prindă viață peste secole.

Dacă nu îți poți imagina o mare bogăție deja aflată în posesia ta, contul tău bancar nu va avea niciodată foarte mulți bani în el.

Niciodată, în întreaga istorie a Americii, nu a existat o oportunitate atât de mare pentru visătorii pragmatici ca în zilele noastre. Cei șase ani de colaps economic i-au adus mai mult sau mai puțin pe oameni la același nivel. O nouă cursă este pe punctul de a începe. Miza o reprezintă marile averi care vor fi acumulate în următorii zece ani. Regulile cursei s-au schimbat, întrucât astăzi trăim într-o LUME DIFERITĂ, care favorizează incontestabil masele largi, pe cei care nu au avut până acum cine știe ce șanse de a câștiga în condițiile care existau până la Marea Recesiune, când teama a paralizat orice creștere și orice dezvoltare.

Toți cei aflați în această cursă pentru bogăție ar trebui să știe că această lume schimbată în care trăim la ora actuală necesită idei noi, metode noi de a le transpune în practică, lideri noi, invenții noi, metode noi de predare și de marketing, cărți noi, o nouă literatură, emisiuni noi de radio și filme noi. Dincolo de această cerere uriașă pentru noutăți, există o calitate pe care orice om care dorește să învingă trebuie să o aibă, și anume UN SCOP CLAR DEFINIT, cunoașterea a ceea ce îți dorești și DORINȚA arzătoare de a poseda acest lucru.

Marea Recesiune a marcat moartea unei epoci și nașterea alteia. Această lume schimbată necesită noi visători pragmatici care să își pună visele în aplicare. Astfel de visători au existat dintotdeauna și ei vor rămâne de-a pururi marii deschizători de drumuri ai civilizației umane.

Cine dorește să acumuleze avere trebuie să știe că marii lideri ai umanității au fost întotdeauna acei oameni

care au știut să stăpânească și controleze eficient forțele invizibile ale oportunităților nenăscute, și care au convertit aceste forțe (impulsuri sau gânduri), transformându-le în zgârie-nori, orașe, uzine, avioane, automobile și toate celelalte utilități care ne fac viața atât de plăcută.

Visătorii de astăzi au nevoie în plus de toleranță, nu doar de o minte deschisă. Cei care se tem de ideile noi sunt din start sortiți eșecului. În întreaga istorie a umanității nu a existat niciodată o epocă mai favorabilă pionieratului decât în prezent. Chiar dacă nu mai există un Vest Sălbatic care să fie cucerit, există astăzi o lume de afaceri, financiară și industrială vastă, care trebuie remodelată după alte linii directoare, mai bune.

Dacă îți propui să obții o parte consistentă din marele tort, nu lăsa nicio influență din exterior să îți zdruncine visul. Ca să îți poți tăia o porție cât mai mare din tort în această lume schimbată, trebuie să cultivi spiritul marilor pionieri din trecut, ale căror vise au dat civilizației tot ce are aceasta mai valoros. Acest spirit a fost dintotdeauna energia vitală a țării noastre – șansa noastră, a tuturor, de a ne dezvolta și de a ne valorifica talentele.

Columb însuși a visat la o lume necunoscută, pariindu-și viața pe existența acesteia, și a descoperit-o!

Copernic, marele astronom, a visat la un univers complex, extrem de diferit de cel despre care vorbea religia în epoca sa, și l-a descoperit! Nimeni nu a mai spus despre el că este un visător „nepractic" *după* ce și-a anunțat triumfal descoperirea. Dimpotrivă, întreaga lume îi recunoaște astăzi valoarea, fapt care dovedește o dată în plus că „SUCCESUL

NU NECESITĂ SCUZE, LA FEL CUM EȘECUL NU JUSTIFICĂ NICIO MOTIVAȚIE".

Dacă ceea ce îți dorești ți se pare just și *crezi cu toată convingerea în visul tău,* mergi înainte și pune-l în aplicare! Lasă-i pe „ceilalți" să te bârfească pe la spate ori de câte ori te confrunți cu o înfrângere temporară, căci „ei" nu știu că ORICE EȘEC REPREZINTĂ SĂMÂNȚA UNUI SUCCES ECHIVALENT.

Henry Ford, un om sărac și lipsit de educație, a visat să construiască o trăsură fără cai. El a trecut la realizarea visului său folosindu-se de uneltele pe care le avea, fără să mai aștepte ca șansa să îl favorizeze. Imperiul pe care și l-a construit în acest fel uimește și astăzi întreaga lume, reprezentând cea mai bună dovadă a marii puteri a DORINȚEI ARZĂTOARE care nu se teme să își pună în aplicare visul.

Thomas Edison a visat să construiască o lampă care să meargă cu electricitate. El a încercat tot ce i-a stat în puteri pentru a-și vedea visul împlinit și *după mai bine de 10.000 de eșecuri,* a reușit să îl transpună în realitate. Visătorii pragmatici NU RENUNȚĂ NICIODATĂ!

Whelan a visat la un lanț de tutungerii. El și-a transpus visul în practică fără să ezite, iar la ora actuală United Cigar Stores ocupă cele mai bune locații comerciale din țară.

Lincoln a visat să îi elibereze pe sclavii negri și și-a pus visul în practică, chiar dacă nu a mai apucat să vadă cu ochii săi unirea Sudului și a Nordului Statelor Unite și împlinirea viziunii sale.

Frații Wright au visat să construiască o mașinărie care să zboare. Miile de avioane care zboară la ora actuală sunt cea mai bună dovadă că visul lor a fost unul realist.

Marconi a visat să construiască un sistem care să poată controla forța intangibilă a eterului. Undele radio care umplu astăzi atmosfera sunt cea mai bună dovadă că visul lui nu a fost în zadar. Mai mult, el a unit cocioabele cu cele mai luxoase reședințe, făcându-i pe oamenii din toată lumea vecini. I-a oferit președintelui Statelor Unite un mediu prin care să se poată adresa întregii națiuni, iar acesteia posibilitatea de a-l asculta în același timp, fără niciun preaviz. Mi se pare interesant să îți spun că, atunci când Marconi a anunțat că a descoperit un principiu care permite transmiterea mesajelor prin aer, fără niciun cablu și fără niciun mijloc direct de comunicare, „prietenii" lui l-au internat cu forța într-un spital psihiatric. Din fericire, visătorii din ziua de astăzi nu mai riscă astfel de tratamente.

Între timp, lumea s-a obișnuit cu noile descoperiri. De fapt, oamenii s-au obișnuit chiar cu ideea de a-i răsplăti pe visătorii care le dăruiesc idei noi și valoroase. Așa au apărut zicalele:

„Chiar și cea mai mare realizare a fost mai întâi de toate un vis."

Sau: „Stejarul dormitează în ghindă. Pasărea așteaptă în ou, iar din viziunea supremă a sufletului se poate naște un înger. VISELE SUNT SEMINȚELE DIN CARE SE NAȘTE REALITATEA."

De aceea, treziți-vă, ridicați-vă și afirmați-vă, visători ai acestei lumi, căci steaua voastră se află în plină ascensiune.

Marea Recesiune a adus cu sine oportunitatea pe care ați așteptat-o atâta vreme. Ea i-a învățat pe oameni să fie umili, toleranți și să își deschidă mintea.

La ora actuală, în lume abundă OPORTUNITĂȚI pe care visătorii de altădată nu le-au avut.

Punctul de pornire care îi permite oricărui visător să decoleze este DORINȚA ARZĂTOARE DE A FI ȘI DE A FACE CEEA CE ÎȘI DOREȘTE. Visele nu se nasc niciodată din indiferență, lene sau lipsă de ambiție.

Lumea modernă nu îi mai ia peste picior pe visători și nu îi mai numește nepractici. Dacă încă mai ai îndoieli, fă o călătorie în Tennessee și privește ce a făcut un președinte visător în domeniul controlului și utilizării puterii apei. Cu numai câțiva ani în urmă, un astfel de vis ar fi părut o nebunie.

Știu că în timpul Marii Recesiuni ai fost dezamăgit. Știu că te-ai simțit învins și că te-a durut inima. Fă-ți însă din nou curaj, căci toate aceste experiențe nu au făcut decât să îți oțelească mai tare spiritul și mai devreme sau mai târziu se vor dovedi active de o valoare incomparabilă.

Nu uita că majoritatea celor care au reușit în viață au pornit de pe picior greșit și au depășit obstacole care li se păreau de netrecut înainte de a ajunge la „linia de sosire". De regulă, punctul de cotitură care le-a schimbat destinul s-a produs în timpul unei crize, care le-a permis să își cunoască „sinele real".

John Bunyan a scris *Progresul pelerinului,* unul din cele mai bune romane din literatura limbii engleze, după ce

a fost trimis la închisoare și pedepsit cu asprime pentru convingerile sale religioase.

O. Henry și-a descoperit geniul care dormita într-o stare latentă în creierul său după ce s-a confruntat cu mari greutăți, fiind la rândul lui închis într-o celulă dintr-o închisoare din Columbus, Ohio. Această experiență aparent nefericită L-A FORȚAT să își cunoască „celălalt sine" și să își descopere imaginația, care l-a ajutat apoi să devină un mare autor. Și astfel, lumea a uitat de criminalul și rebelul de altădată. Căile vieții sunt adeseori stranii, dar încă și mai stranii sunt cele ale Inteligenței Infinite care îi forțează adeseori pe oameni să treacă prin tot felul de încercări dure înainte de a-și descoperi propriul geniu și propria capacitate de a da naștere unor idei utile cu ajutorul imaginației.

Edison, cel mai mare inventator și om de știință al lumii, nu a fost la început decât un biet operator de telegraf. El a experimentat nenumărate eșecuri înainte de a-și descoperi geniul adormit în străfundurile creierului său.

Charles Dickens și-a început cariera lipind etichete pe borcane. Prima sa iubire s-a sfârșit printr-o tragedie care i-a sfâșiat sufletul. În urma procesului de transformare care a urmat s-a născut unul dintre cei mai mari autori ai acestei lumi. Tragedia prin care a trecut i-a permis să scrie *David Copperfield,* iar apoi o succesiune de alte opere care au îmbogățit această lume, încântându-i pe toți amatorii de literatură. Alți bărbați care trăiesc eșecul în dragoste se apucă de băut, iar femeile decad, pentru că acești oameni nu învață arta de a-și transmuta emoțiile cele mai intense în vise constructive.

La scurt timp după naștere, Helen Keller a devenit [illegible]ultan surdă, mută și oarbă. În pofida acestei nenorociri, ea și-a înscris numele cu litere de aur în panteonul marilor eroi ai umanității. Întreaga ei viață a fost un exemplu care mestă că *nimeni nu este cu adevărat învins dacă nu acceptă înfrângerea ca pe o realitate personală.*

Robert Burns a fost un simplu băiat de la țară, analfabet și sărac lipit pământului, care a sfârșit prin a deveni un bețiv. Și totuși, această lume a devenit mai frumoasă datorită poeziilor sale. Altfel spus, el a reușit să smulgă din pământ mărăcinii inițiali și a plantat în locul lor o tufă de trandafiri.

Booker T. Washington s-a născut în sclavie, purtând stigmatul rasei și al culorii pielii sale. Prin toleranța și deschiderea sa interioară, el s-a dovedit însă un VISĂTOR, lăsând o impresie încă vie asupra rasei umane.

Beethoven a fost surd, iar Milton orb, dar numele lor vor dura atât timp cât va dura istoria umanității, pentru că ei au îndrăznit să viseze și să își traducă visele în gânduri ordonate.

Înainte de a trece la capitolul următor, aprinde în mintea ta flacăra speranței, a credinței, a curajului și a toleranței. Dacă îți vei cultiva aceste stări de spirit și dacă vei aplica principiile descrise în această carte, tot restul va veni la tine, atunci când vei fi PREGĂTIT. Iată cum a exprimat Emerson acest gând: „Orice proverb, orice carte, orice cuvânt care te poate sprijini și care te poate alina va veni cu siguranță la tine. Orice prieten de care vei dori să te apropii prin blândețea și gingășia sufletului tău, nu prin voința ta fantastică, te va strânge în îmbrățișarea lui."

Există o diferență între A-ȚI DORI ceva și A FI PREGĂTIT să îl primești. Nimeni nu este *pregătit* pentru a primi ceea ce își dorește dacă nu începe prin a *crede* că poate obține lucrul respectiv. Starea de spirit necesară este CREDINȚA, nu doar speranța sau simpla dorință. O premisă esențială a credinței este deschiderea mentală. Mințile închise nu pot inspira credința, curajul și convingerea.

Reține: dacă dorești să te bucuri de abundență și de prosperitate, precum și de o poziție socială înaltă, nu ai nevoie de un efort mai mare decât cel necesar pentru a suferi de sărăcie și de lipsuri. Un mare poet a descris în mod corect acest adevăr universal în următoarele versuri:

Eu m-am tocmit cu Viața pentru-un leu,
Și Viața doar atât mi-a dat.
Când la sfârșit m-am socotit,
Cât să trăiesc am adunat.

Căci Viața nu-i decât un șef corect,
Mi-a dat exact cât am cerut.
De vină sunt că nu m-am priceput
să-ntreb, când pactul am semnat.

Și am trudit pe bani puțini,
Ca mai târziu să înțeleg,
Că mult mai mult mi-ar fi plătit,
De-aș fi știut cât să pretind.

Dorința este mai puternică decât Mama-natură

Pentru a demonstra cele susținute în acest capitol, doresc să-ți fac cunoștință cu unul dintre cele mai neobișnuite personaje pe care le-am cunoscut vreodată. L-am văzut prima dată acum 24 de ani, la numai câteva minute după ce s-a născut. A venit pe lume fără urechi, iar atunci când l-am întrebat, medicul a recunoscut că ar putea fi surdomut pe viață.

Am pus la îndoială opinia medicului. La urma urmelor, aveam tot dreptul din lume să fac acest lucru, întrucât eram tatăl copilului. Mi-am exprimat eu însumi o opinie și am luat o decizie, dar am făcut acest lucru în taină, în adâncul minții mele. Am luat atunci decizia că fiul meu va vorbi și va auzi. Chiar dacă Natura mi-a trimis un copil fără urechi, *eu nu mă putea sili să accept* realitatea acestei afecțiuni.

În mintea mea știam deja că fiul meu va auzi și va vorbi. De unde știam acest lucru? Pur și simplu, eram sigur că trebuie să existe o cale, și știam că eu o voi găsi. M-am gândit atunci la cuvintele nemuritorului Emerson: „Întreaga viață are drept unic scop să ne învețe puterea credinței. Tot ce trebuie să facem noi este să o ascultăm. Cu toții suntem ghidați, și dacă știm să păstrăm tăcerea interioară, noi putem auzi *cuvântul potrivit.*"

Cuvântul potrivit? DORINȚA! MI-AM DORIT atunci mai presus de orice altceva ca fiul meu să nu fie un surdomut. Nu am renunțat nicio clipă să îmi doresc intens acest lucru, orice s-ar fi întâmplat.

Cu mulți ani înainte scrisesem următorul rând: „Singurele limitări pe care le avem sunt cele pe care ni le impunem singuri în mintea noastră". Pentru prima dată în viața mea, mi-am pus întrebarea dacă această afirmație este corectă. Aveam lângă mine un copilaș născut fără echipamentul natural al auzului. Chiar dacă ar fi putut auzi și vorbi, avea să fie oricum desfigurat pe viață. Cu siguranță, copilul meu nu și-a putut stabili singur această limitare mentală.

Ce puteam face? Mi-am propus să găsesc o cale prin care să induc în mintea copilului propria mea DORINȚĂ ARZĂTOARE ca sunetul să ajungă la creierul lui fără ajutorul urechilor.

De îndată ce băiatul avea să crească suficient pentru a putea coopera, aveam să îi umplu atât de mult mintea cu DORINȚA MEA ARZĂTOARE de a auzi, încât Natura avea să dea curs dorinței mele, prin metodele ei specifice, transformând-o în realitate fizică.

Toate aceste gânduri mi-au trecut atunci prin minte, deși nu le-am comunicat nimănui. Mi-am reînnoit în fiecare zi legământul pe care l-am făcut cu mine însumi, de a nu accepta un fiu surdomut.

Când copilul a mai crescut și a început să observe lucrurile din jurul lui, am remarcat cu toții că el avea un anumit grad de auz. Când a ajuns la vârsta la care copiii încep de regulă să vorbească, el nu a făcut nicio tentativă în această direcție, dar ne puteam da seama ținând cont de acțiunile sale că putea auzi într-o oarecare măsură. Nici nu doream să știu mai mult! Eram absolut convins că dacă poate auzi oricât de puțin, își va putea dezvolta din ce în

ce mai mult această capacitate. S-a întâmplat apoi un eveniment care mi-a dat noi speranțe. Sursa lui a fost complet neașteptată.

Am cumpărat un patefon. Când copilul a auzit pentru prima dată muzica, el a intrat în extaz și și-a adjudecat prompt aparatul. În scurt timp și-a dezvoltat chiar o preferință pentru anumite melodii, printre care și *It's a Long Way to Tipperary*[1]. La un moment dat, el și-a pus de mai multe ori melodia, pe care a ascultat-o timp de două ore neîncetat, cu *dinții lipiți de cutia din lemn a patefonului.* Semnificația acestui obicei al său nu ne-a devenit clară decât mulți ani mai târziu, întrucât la acea vreme nu auziserăm de principiul „conductivității sunetului prin oase".

La scurt timp după ce băiatul și-a adjudecat patefonul, am descoperit că mă putea auzi destul de distinct dacă îmi lipeam buzele de osul lui mastoidian sau de baza craniului. Această descoperire mi-a pus la dispoziție instrumentul de care aveam nevoie pentru a-mi transpune în practică *Dorința mea Arzătoare* de a-mi ajuta fiul să își dezvolte auzul și vorbirea. La acea vreme, acesta dădea deja mici semne că dorește să vorbească. Tabloul de ansamblu era departe de a fi încurajator, dar DORINȚA SUSȚINUTĂ DE CREDINȚĂ nu cunoaște cuvântul imposibil.

După ce am stabilit că băiatul îmi poate auzi distinct sunetul vocii, am început imediat să îi inoculez dorința de a auzi și de a vorbi. În scurt timp, am descoperit că micuțului îi plăcea să asculte seara povești, înainte de culcare. De aceea, am inventat tot felul de povești menite să îi dezvolte

[1] *E cale lungă până la Tipperary* (Comitat în Irlanda) (n. ed.).

încrederea în sine, imaginația și *dorința arzătoare de a auzi și de a fi un copil normal.*

Îi plăcea îndeosebi o poveste, căreia îi adăugam mereu noi nuanțe ori de câte ori i-o repetam. Intenția mea era să îi inoculez ideea că deficiența sa nu era o lipsă, ci un activ de mare valoare. În pofida faptului că întreaga filozofie pe care am studiat-o afirma cu claritate că ORICE ADVERSITATE TIMPURIE POARTĂ ÎN SINE SĂMÂNȚA UNUI AVANTAJ ECHIVALENT, trebuie să îți mărturisesc că la acea dată nu știam *cum* s-ar putea dovedi vreodată un activ valoros această deficiență de auz. Totuși, am continuat practica de a-i prezenta fiului meu această filozofie deghizată sub forma unor povești pentru copii, în speranța că va veni o vreme când va descoperi el însuși un plan prin care să își depășească handicapul, punându-l chiar să servească unui scop util.

Rațiunea mă făcea să cred că nu poate exista vreo compensație pentru lipsa echipamentului natural al auzului, dar DORINȚA dublată de CREDINȚĂ a fost mai puternică decât rațiunea și m-a inspirat să merg mai departe.

Analizând retrospectiv experiența, îmi dau seama acum că *încrederea în mine* a fiului meu a jucat un rol esențial în uimitoarele rezultate pe care le-am obținut în cele din urmă. El nu a pus niciodată la îndoială ceea ce îi spuneam. I-am inoculat astfel ideea că are un *avantaj* distinct față de fratele său mai mare, care se va reflecta în timp în tot felul de maniere. Spre exemplu, când va fi la școală, profesorii vor observa că nu are urechi, astfel încât îl vor trata ca pe un caz special și vor fi extrem de blânzi cu el. Chiar așa s-au și întâmplat lucrurile mai târziu. Mama lui a avut grijă

de acest lucru, făcându-le vizite profesorilor și aranjând cu ei să îi acorde copilului atenția suplimentară de care avea nevoie. I-am inoculat de asemenea ideea că atunci când va fi suficient de mare pentru a vinde ziare (fratele lui mai mare făcea deja acest lucru), oamenii vor fi impresionați de handicapul lui și de dorința sa de a se descurca singur în viață, așa că îi vor da bacșișuri consistente.

Am remarcat astfel că auzul copilului a început să se îmbunătățească în timp. Mai mult, el nu a dat niciodată semne că s-ar interioriza peste măsură din cauza afecțiunii sale și că ar refuza astfel contactul cu lumea exterioară. La vârsta de șapte ani, ne-a dat primele dovezi concrete că metoda pe care am aplicat-o asupra lui a dat rezultate. Timp de mai multe luni la rând, ne-a implorat să îl lăsăm să vândă ziare, dar mama lui a refuzat să îi dea consimțământul, temându-se că din cauza surzeniei ar fi prea riscant pentru el să umble singur pe străzi.

În cele din urmă, el și-a luat destinul în propriile mâini. Într-o după-amiază, pe când ar fi trebuit să stea singur acasă, împreună cu servitorii, el a sărit pe geamul din bucătărie, s-a strecurat afară și a pornit la drum. A împrumutat șase cenți de la cizmarul din vecinătate, i-a investit în ziare, a vândut aceste ziare, a reinvestit banii și a continuat acest proces până seara târziu. După ce și-a plătit datoria la „bancherul" care i-a împrumutat banii, i-a rămas un profit net de 42 de cenți. Când am ajuns seara acasă, l-am găsit dormind într-un somn adânc, ținând strâns în mână banii câștigați.

Mama lui i-a descleștat pumnul, i-a luat monedele din mână și a izbucnit în lacrimi. Să plângi în fața primei victorii

decisive a fiului tău mi se părea un gest absolut nepotrivit. Personal, am reacționat exact pe dos. Am izbucnit într-un hohot de râs homeric, întrucât știam că intenția mea de a-i inocula copilului o atitudine de încredere în sine a dat rezultate.

Mama lui nu a văzut în această aventură decât tentativa unui băiețel surd de a ieși pe străzi pentru a câștiga câțiva bani, riscându-și astfel viața. Eu am văzut în ea germenul unui om de afaceri curajos, ambițios și încrezător în sine, a cărui prețuire de sine s-a dublat cu această ocazie, întrucât a început prima afacere din viața sa și a câștigat. Întreaga poveste m-a umplut de satisfacție, deoarece știam că ea dovedea existența unei inventivități pe care băiatul meu nu avea să o mai piardă tot restul vieții. Evenimentele ulterioare mi-au dat dreptate. Ori de câte ori fratele lui dorea să obțină ceva de la noi, el se tăvălea pe jos și țipa ca din gură de șarpe până când obținea ceea ce își dorea. În schimb, când „băiețelul surd" își dorea ceva, el își făcea un plan prin care putea câștiga niște bani, astfel încât să își poată cumpăra singur obiectul dorit. El continuă să urmeze această strategie inclusiv la ora actuală!

Fiul meu m-a învățat astfel că orice handicap poate fi transformat într-o piatră de temelie pe care poate fi construit orice ideal, cu condiția ca el să nu fie privit ca un obstacol, ci ca un alibi.

Și astfel, băiatul surd a absolvit rând pe rând școala generală, liceul și colegiul, chiar dacă nu își putea auzi profesorii decât atunci când țipau. El nu a învățat niciodată la o școală pentru surzi, iar NOI NU I-AM PERMIS SĂ

ÎNVEȚE LIMBAJUL SURDOMUȚILOR. Am fost ferm hotărâți de la bun început să îi asigurăm o viață normală, în care să crească alături de alți copii normali, și ne-am ținut de cuvânt, chiar dacă ne-am certat de multe ori pe acest subiect cu oficialii școlilor în care a învățat fiul meu.

Când fiul meu a ajuns în liceu, el a încercat un dispozitiv electric pentru stimularea auzului, dar acesta nu l-a ajutat cu nimic. De altfel, la vârsta de șase ani i-am făcut băiatului o operație la una din părțile laterale ale capului, iar dr. J. Gordon Wilson, medicul care i-a făcut operația, a descoperit cu această ocazie că echipamentul natural al auzului îi lipsea în întregime (inclusiv urechea interioară, nu doar pavilionul exterior).

În timpul ultimei săptămâni de colegiu (adică la 18 ani după operație) s-a întâmplat ceva care a marcat cel mai important punct de cotitură din viața fiului meu. Printr-o aparentă întâmplare, el a intrat în posesia unui alt aparat electric pentru auz, care i-a fost trimis pentru probă. Din cauza primei dezamăgiri, el nu s-a grăbit foarte tare să îl încerce. În cele din urmă, el a luat aparatul și l-a lipit de cap. Ca prin magie, DORINȚA LUI ARZĂTOARE DE A DUCE O VIAȚĂ NORMALĂ S-A ÎNDEPLINIT PE LOC! Pentru prima dată în viața lui, el a început să audă la fel de bine ca orice alt om. „Dumnezeu operează pe căi misterioase, săvârșindu-și astfel miracolele."

Entuziasmat la culme de Marea Schimbare pe care i-a permis să o experimenteze noul aparat, el s-a repezit la telefon și și-a sunat mama, auzindu-i perfect vocea. A doua zi, el a auzit pentru prima dată în viața lui distinct vocile

profesorilor din sala de curs! Înainte nu îi putea auzi decât dacă țipau de la distanță mică. A putut asculta radioul. S-a putut uita la televizor, *auzind ce se vorbea.* Pentru prima dată în viața lui, a putut conversa liber cu ceilalți oameni, fără ca aceștia să fie nevoiți să țipe. Nu-i de mirare că noua lume pe care o percepea i se părea magică. Noi am refuzat întreaga viață să acceptăm eroarea Naturii și, prin DORINȚA NOASTRĂ PERSEVERENTĂ, am silit Natura să își corecteze eroarea, prin singura modalitate pragmatică ce ne-a stat la dispoziție.

DORINȚA noastră a dat în cele din urmă rezultate, dar victoria nu era încă totală. Băiatul încă mai trebuia să găsească o modalitate clară și practică de a-și converti handicapul într-un *beneficiu echivalent.*

Fără să realizeze încă plenar semnificația marii sale realizări și aflat sub imperiul fericirii provocate de descoperirea noii lumi a sunetului, el i-a scris o scrisoare producătorului aparatului pentru auz, descriindu-i plin de entuziasm experiența sa. Ceva din această scrisoare (mai puțin rândurile propriu-zise, cât ceea ce se putea citi printre ele) a determinat conducerea companiei să îl invite la New York. Când a ajuns la aeroport, el a fost condus de o mașină până la sediul companiei. În timp ce vorbea cu inginerul-șef al acesteia, povestindu-i despre noile senzații pe care le percepea, prin minte i-a trecut o idee inspirată. Acest prim *impuls mental* a fost cel care avea să îi transforme handicapul într-un activ prețios, capabil să producă în viitor dividende deopotrivă financiare și măsurate în fericire pentru mii de oameni.

În esență, acest prim gând inspirat care i-a trecut prin minte suna astfel: fiul meu s-a gândit că ar putea ajuta milioane de oameni surzi care trec prin viață fără să știe nimic despre existența aparatelor pentru auz, dacă ar găsi o cale potrivită pentru a le transmite istoria Marii Schimbări pe care a experimentat-o el însuși. El a luat pe loc decizia de a-și consacra restul vieții oamenilor cu deficiențe de auz, ajutându-i atât cât îi stătea în puteri.

Timp de o lună, el a făcut cercetări intensive, analizând întregul sistem de marketing al producătorului de aparate pentru auz. El a creat apoi noi mijloace de comunicare cu oamenii care suferă de deficiențe de auz din întreaga lume, cu scopul de a le putea împărtăși Marea Schimbare care s-a petrecut în cazul lui. După ce și-a terminat studiul, el a conceput un plan pe doi ani, bazat pe descoperirile sale. Când i-a prezentat companiei planul său, aceasta i-a oferit pe loc un post de conducere, dându-i astfel șansa să își realizeze ambiția.

Când s-a prezentat pentru prima dată la noua sa slujbă, el nici nu visa că va aduce speranță și ușurare multor mii de oameni surzi sau cu deficiență de auz care, fără ajutorul lui, ar fi fost condamnați să rămână pentru totdeauna surdomuți.

La scurt timp după ce a devenit asociat cu producătorul de aparate pentru auz, el m-a invitat să particip la un curs organizat de compania lui cu scopul de a-i învăța pe surdomuți să audă și să vorbească. Nu mai auzisem niciodată până atunci de o asemenea formă de educație. De aceea, am participat la curs, oarecum sceptic, dar sperând

că acesta nu va însemna o pierdere totală de timp pentru mine. Am asistat astfel la o demonstrație care mi-a demonstrat pe scară largă cât de mare era succesul pe care l-am avut inoculându-i de mic fiului meu DORINȚA de a auzi normal. Am văzut surdomuți învățați cu adevărat să audă și să vorbească prin aplicarea aceluiași principiu pe care l-am folosit eu cândva, cu mai bine de 20 de ani în urmă, cu scopul de a-mi salva fiul de surzenie și de mutenie.

Printr-o ciudată întorsătură a Roții Destinului, fiul meu Blair și cu mine am fost predestinați să contribuim la corectarea acestei deficiențe atât de dureroase de care suferă foarte mulți oameni (și de care vor suferi cei nenăscuți încă), dat fiind că noi suntem – din câte știu eu – singurii oameni de pe planetă care au demonstrat dincolo de orice îndoială că surzenia poate fi corectată până la restabilirea unei vieți complet normale pentru cei care suferă de această afecțiune. Eu am făcut acest lucru pentru fiul meu; acesta a preluat ștafeta și a dus-o mai departe, ajutând mii de alți oameni.

Nu am nicio îndoială că dacă nu aș fi reușit să îi modelez (împreună cu mama lui) mintea așa cum am făcut-o, Blair ar fi rămas un surdomut pentru tot restul vieții. Medicul care a asistat la nașterea lui ne-a spus confidențial că noul-născut nu va putea auzi și vorbi niciodată. Acum câteva săptămâni, dr. Irving Voorhees, un specialist renumit în astfel de cazuri, l-a examinat foarte detaliat pe Blair. El a rămas uluit să constate cât de clar aude fiul meu sunetele și cât de corect vorbește, în condițiile în care, și citez: „Examinarea a arătat că, teoretic, băiatul nu ar trebui să audă absolut nimic." Ei bine, băiatul meu aude perfect, în pofida faptului că razele

X arată că el nu are nicio deschizătură în craniu, acolo unde ar fi trebuit să îi fie urechile.

Când i-am inoculat de mic în minte DORINȚA de a auzi și de a vorbi, adică de a trăi la fel ca orice alt om normal, s-a întâmplat ceva ciudat. În el s-a trezit o forță care a silit Natura să creeze o punte între universul tăcut din creierul său și lumea exterioară, prin mijloace pe care nici cei mai mari specialiști de la ora actuală nu le pot interpreta. Ar fi un sacrilegiu să încerc eu să descriu prin ce mijloace a reușit Natura să realizeze acest miracol. Consider însă că ar fi de neiertat dacă nu aș povesti lumii rolul umil pe care l-am jucat eu în toată această poveste ciudată. Este de datoria mea, dar și un privilegiu, să afirm că, după părerea mea, nimic nu este imposibil pentru cel care își dublează DORINȚA cu o CREDINȚĂ la fel de intensă.

Am convingerea absolută că orice DORINȚĂ ARZĂTOARE are capacitatea de a se transforma în timp în echivalentul ei fizic. Blair ȘI-A DORIT să audă normal, iar acum aude! El s-a născut cu un handicap care l-ar fi putut trimite pe stradă să vândă fleacuri și să cerșească, dacă nu ar fi avut acea DORINȚĂ ARZĂTOARE de a auzi normal. Peste ani, handicapul lui s-a transformat într-un instrument cu ajutorul căruia le poate aduce servicii utile milioanelor de oameni care au deficiențe de auz, fiind – în plus – recompensat corespunzător în plan financiar pentru aceste servicii.

Ideea pe care i-am inoculat-o în minte pe vremea când nu era decât un băiețel, făcându-l să CREADĂ că afecțiunea lui va deveni cândva un activ valoros pe care îl

va putea capitaliza, a dat roade. Într-adevăr, nu există absolut niciun gând, fie el pozitiv sau negativ, pe care CREDINȚA dublată de o DORINȚĂ ARZĂTOARE să nu îl poată transforma într-o realitate. Din fericire, cele două calități sunt gratuite și le stau la dispoziție tuturor oamenilor.

În întreaga mea experiență de viață nu am cunoscut niciodată un caz care să demonstreze mai limpede imensa putere a DORINȚEI. Mulți autori fac greșeala de a scrie despre subiecte despre care nu cunosc decât puține date, și acelea superficiale sau prea elementare. Personal, am avut norocul de a testa eficacitatea teoriei PUTERII DORINȚEI prin cazul incredibil al fiului meu. Poate că întreaga experiență a fost providențială, căci la ora actuală nu cunosc niciun alt exemplu mai bun de persoană care poate demonstra prin propria sa viață ce se poate întâmpla atunci când îți pui DORINȚA la treabă, decât fiul meu. *Dacă însăși Mama-natură se înclină în fața puterii dorinței umane, nu văd ce indivizi s-ar putea opune vreodată acestei puteri.*

Stranie și de neprețuit este puterea minții umane! Nimeni nu înțelege metodele pe care le folosește ea pentru a atrage diferite circumstanțe, diferiți indivizi și diferite obiecte necesare pentru a transforma DORINȚA în echivalentul ei fizic. Cine știe? Poate că știința va descoperi vreodată acest secret.

Când acesta era mic, i-am inoculat fiului meu DORINȚA de a auzi și de a vorbi la fel ca orice om normal. Această DORINȚĂ s-a transformat la ora actuală într-o realitate. Mai mult, i-am inoculat DORINȚA de a-și converti

acest handicap într-un activ valoros, iar această DORINȚĂ i-a fost de asemenea îndeplinită. Modul de operare prin care aceste miracole au devenit posibile nu este greu de descris. Nu a fost nevoie decât de trei lucruri: de o CREDINȚĂ dublată de DORINȚA de a auzi normal, pe care i le-am inoculat fiului meu; de faptul că i-am transmis această dorință a mea prin toate mijloacele care mi-au stat la dispoziție o perioadă foarte lungă de timp, fără să renunț niciodată; și de faptul că EL M-A CREZUT!

La scurt timp după ce am terminat de scris acest capitol, am aflat de moartea doamnei Schuman-Heink. Am găsit în știrile din ziare care au anunțat moartea ei un mic paragraf care oferă indicii clare cu privire la succesul uluitor pe care l-a avut această femeie în cariera sa muzicală. Doresc să citez acest paragraf, întrucât indiciul la care face referire el nu este altul decât DORINȚA.

La începutul carierei sale, doamna Schuman-Heink l-a vizitat pe directorul operei din Viena și l-a rugat să îi testeze vocea. Acesta a refuzat însă. După ce i-a aruncat o privire sumară tinerei zdrențăroase din fața lui, el a exclamat fără nicio delicatețe: „Cu o astfel de față și fără niciun pic de personalitate, cum te poți aștepta să ai vreun succes în domeniul operei? Copila mea, renunță la această idee. Mai bine cumpără-ți o mașină de cusut și apucă-te de treabă. NU VEI FI NICIODATĂ O CÂNTĂREAȚĂ."

„Niciodată" sună cam exagerat! Chiar dacă știa multe despre tehnicile vocale, se pare că directorul Operei din Viena nu știa nimic despre puterea dorinței, mai ales atunci când aceasta din urmă capătă proporțiile unei obsesii. Dacă

ar fi știut mai multe lucruri despre această putere, el nu ar fi făcut niciodată greșeala de a condamna un geniu fără să-i acorde nicio șansă.

Cu câțiva ani în urmă, unul din asociații mei în afaceri s-a îmbolnăvit. În timp boala lui s-a agravat, astfel încât în cele din urmă a fost nevoit să se interneze în spital pentru a fi operat. Cu puțin timp înainte de a fi dus în sala de operație, l-am privit și m-am întrebat cum ar putea supraviețui unei operații majore o persoană atât de slăbită cum arăta el. Medicul însuși m-a avertizat că șansele de a-l mai revedea în viață erau aproape nule. Dar aceasta era doar OPINIA MEDICULUI, nu și a pacientului său. Când a trecut pe lângă mine în patul său cu rotile, acesta mi-a șoptit cu o voce pe care abia dacă i-am auzit-o: „Nu-ți face probleme, șefule. În câteva zile voi ieși de aici." Asistenta medicală l-a privit cu milă. Și totuși, pacientul a supraviețuit. În final, același medic mi-a spus: „Numai dorința lui de a trăi l-a salvat. Dacă nu ar fi refuzat să accepte posibilitatea de a muri, nu ar fi supraviețuit."

Eu cred cu convingere în puterea DORINȚEI susținute de CREDINȚĂ, întrucât am văzut această putere ridicându-i pe oameni aparent fără niciun viitor dintr-o condiție foarte joasă în cele mai înalte poziții ale puterii și bogăției; am văzut-o răpind victime „sigure" din mormântul care le era deja pregătit; am văzut-o ajutându-i să se ridice și să o ia de la început pe cei care au fost îngenuncheați de o sută de ori; am văzut-o asigurându-i fiului meu o viață normală, fericită și de succes, în pofida faptului că Natura l-a trimis în această lume uitând să îl înzestreze cu urechi.

Cum poate fi controlată și folosită eficient puterea DORINȚEI? Sper că am reușit să răspund într-o oarecare măsură la această întrebare în capitolul de față. Capitolele următoare vor completa aceste informații. Doresc ca acest mesaj să ajungă la lume acum, când aceasta se pregătește să iasă din cea mai de durată și din cea mai devastatoare recesiune pe care a experimentat-o vreodată. Pornesc de la premisa rezonabilă că mesajul va ajunge la mulți dintre cei care au fost afectați de recesiune, care și-au pierdut averile sau pozițiile sociale, ajutându-i să își facă din nou planuri și să revină în prim-planul vieții sociale. Tuturor acestora, doresc să le transmit mesajul că orice realizare – indiferent de natura sau de scopul ei – începe întotdeauna cu DORINȚA ARZĂTOARE de a obține ceea ce îți dorești.

Folosind un principiu straniu, dar extrem de puternic al „alchimiei mentale", pe care nu l-a divulgat niciodată oamenilor, Natura conferă DORINȚEI PUTERNICE acea forță care nu cunoaște cuvântul „imposibil" și care nu acceptă că eșecul ar putea fi vreodată o realitate.

CAPITOLUL 3

CREDINȚA

Vizualizarea și credința în îndeplinirea dorinței

Al doilea pas care conduce către îmbogățire

CREDINȚA este chimistul-șef al minții. Când ea se unește cu vibrația unui gând, subconștientul preia instantaneu această vibrație, o traduce în echivalentul ei spiritual și o transmite Inteligenței Infinite, la fel ca în cazul rugăciunii.

Cele mai puternice dintre toate emoțiile pozitive sunt CREDINȚA, IUBIREA și SEXUL. Când aceste trei emoții fuzionează, ele capătă puterea de a „colora" într-o asemenea măsură vibrația unui gând încât acesta ajunge instantaneu în mintea subconștientă, unde este transformat în echivalentul său spiritual – singura formulă care poate genera un răspuns de la Inteligența Infinită.

Iubirea și credința sunt atribute psihice, asociate cu latura spirituală a omului. Sexul este pur biologic și nu poate fi asociat decât cu corpul uman. De aceea, fuziunea celor

trei emoții are capacitatea de a deschide o linie directă de comunicare între mintea limitată a omului și Inteligența Infinită.

Cum poate fi dezvoltată credința

Urmează o afirmație care te va ajuta să înțelegi mai bine importanța principiului autosugestiei pentru procesul de transmutare a dorinței în echivalentul ei fizic sau monetar. Iată cum sună această afirmație: CREDINȚA reprezintă acea stare de spirit care poate fi indusă sau creată prin afirmații sau instrucțiuni repetate adresate minții subconștiente, respectiv prin procedeul autosugestiei.

Ca o ilustrare a acestei afirmații, gândește-te la motivul pentru care citești această carte. Cel mai probabil, tu îți dorești să transformi impulsul mental intangibil al DORINȚEI tale în echivalentul lui fizic, respectiv în bani. Dacă vei urma instrucțiunile descrise în capitolele referitoare la autosugestie și la mintea subconștientă (și sintetizate în capitolul referitor la autosugestie), tu îți vei putea CONVINGE mintea subconștientă să *creadă* că vei primi ceea ce ceri. Aceasta va începe să acționeze ținând cont de convingerea ta, pe care o va transforma în CREDINȚĂ, adăugând însă și un plan concret de îndeplinire a dorinței tale.

Metoda prin care CREDINȚA poate fi dezvoltată chiar dacă la început nu există deloc este extrem de dificil de descris, aproape la fel de dificil cum ar fi să îi descrii în ce constă culoarea roșu unui orb care nu a văzut niciodată

culorile și care nu are niciun element de referință pentru a compara descrierea ta. Credința este o stare de spirit care poate fi dezvoltată la voință de către toți cei care stăpânesc cele 13 principii descrise în această carte. Într-adevăr, ea reprezintă o stare de spirit care poate fi dezvoltată în mod voluntar, prin aplicarea și folosirea acestor principii.

Repetarea afirmațiilor și instrucțiunilor adresate subconștientului este singura metodă cunoscută prin care emoția credinței poate fi dezvoltată în mod voluntar.

Vei înțelege mai clar acest lucru dacă vei citi cum se întâmplă cel mai frecvent ca oamenii să devină criminali. Iată ce spune în această direcție un criminalist celebru: „Când intră pentru prima dată în contact cu crima, aceasta li se pare oamenilor o oroare. Dacă rămân pentru o vreme în contact cu crima, ei se obișnuiesc cu ea și încep să o accepte. Dacă rămân și mai mult în contact cu ea, ei sfârșesc prin a o savura, iar mintea lor devine complet pervertită de crimă."

Același proces se întâmplă și în cazul minții subconștiente. Dacă un gând este repetat de nenumărate ori, el sfârșește prin a pătrunde în această minte subconștientă, care îl acceptă și acționează ținând cont de el. Într-un timp relativ scurt, ea îl traduce în echivalentul lui fizic prin prima procedură practică ce îi stă la dispoziție.

Revin acum la afirmația făcută la începutul capitolului: TOATE GÂNDURILE CARE SUNT DUBLATE DE EMOȚII (care sunt nu doar gândite, ci și trăite în plan emoțional) ȘI DE CREDINȚĂ sunt traduse (aproape) instantaneu în echivalentul lor fizic de către mintea subconștientă.

Emoțiile (sau factorul gândurilor asociat cu „simțirea") reprezintă principiile care le conferă gândurilor vitalitate, viață și acțiune. Dacă un gând este susținut nu doar de o singură emoție, ci de mai multe, efectele pe care le va produce el vor fi proporțional mai mari, iar cele mai puternice trei emoții sunt, așa cum spuneam, Credința, Iubirea și Sexul.

Mintea subconștientă este influențată și acționează ținând cont nu doar de gândurile care au fuzionat cu CREDINȚA, ci și de cele care au fuzionat cu alte emoții pozitive, dar și cu cele negative.

Pornind de la această afirmație, este ușor de înțeles că mintea subconștientă va traduce în echivalentul lor fizic nu doar gândurile care au o natură pozitivă sau constructivă, ci și pe cele care au o natură negativă sau distructivă. Acest lucru explică ciudatul fenomen pe care îl experimentează milioane de oameni numit „ghinion" sau „nenoroc".

Există milioane de oameni care SE CONSIDERĂ blestemați să ducă o viață în sărăcie și în eșec, datorită unei forțe exterioare asupra căreia EI CRED că nu au niciun control. În realitate, ei singuri sunt creatorii propriului lor „ghinion", datorită acestei CREDINȚE negative pe care o au și pe care subconștientul lor o preia și o transformă în realitate.

Doresc să subliniez din nou că tu îți poți îndeplini orice DORINȚĂ, transformând-o în echivalentul ei fizic sau bănesc, dacă i-o vei transmite minții tale subconștiente într-o stare de așteptare sau de CREDINȚĂ. Această CREDINȚĂ sau CONVINGERE fermă este elementul cheie

care determină intrarea în acțiune a subconștientului tău. Dacă ai o voință fermă, nimic nu te poate împiedica să îi transmiți minții tale subconștiente mesajul dorit, așa cum nimic nu m-a putut împiedica pe mine să îi transmit fiului meu mesajul pe care mi-am propus să i-l transmit, chiar dacă pentru mintea conștientă el părea o „amăgire".

Pentru ca această „amăgire" să devină încă și mai realistă, atunci când te adresezi minții subconștiente trebuie să te comporți CA ȘI CUM TE-AI AFLA DEJA ÎN POSESIA OBIECTULUI MATERIAL PE CARE ȚI-AI PROPUS SĂ ȚI-L PROCURI.

Mintea subconștientă va avea grijă să transforme în echivalentul lui fizic, prin toate mijloacele concrete care îi stau la dispoziție, orice ordin primit de la mintea conștientă aflată într-o stare de CREDINȚĂ sau de CONVINGERE.

Ți-am oferit astfel un punct de plecare care îți va permite, dacă îl vei pune în practică, să dobândești capacitatea de a fuziona orice gând transmis minții tale subconștiente cu emoția CREDINȚEI. Perfecțiunea procesului va veni odată cu practica. Ea *nu poate* veni doar prin *citirea* unor instrucțiuni!

Dacă este adevărat că un om poate deveni un criminal numai prin simpla sa asociere cu crima (iar acest fapt este unanim recunoscut de către specialiști), la fel de adevărat este și faptul că orice om își poate dezvolta în mod voluntar credința printr-o simplă sugestie adresată minții subconștiente, care să ateste că el dispune deja de această credință. Mintea sfârșește întotdeauna prin a lua forma influențelor predominante exercitate asupra ei. Dacă vei

înțelege acest adevăr, vei realiza de ce este atât de important să îți cultivi *emoțiile pozitive,* astfel încât acestea să devină forțele predominante din mintea ta, dar și să descurajezi, ba chiar *să elimini* orice emoții negative, astfel încât acestea să nu îți mai influențeze deloc mintea.

O minte dominată de emoții pozitive devine cel mai potrivit sediu pentru acea stare de spirit cunoscută sub numele de credință. Instrucțiunile date de o astfel de minte subconștientului sunt preluate instantaneu de acesta, care le transformă imediat în realitate.

Credința este o stare de spirit care poate fi indusă prin autosugestie

De-a lungul întregii istorii a umanității, conducătorii tuturor religiilor i-au sfătuit cu asprime pe oameni să „aibă încredere" în cutare sau cutare dogmă, dar nimeni nu le-a explicat vreodată oamenilor CUM își pot cultiva această credință. Nimeni nu le-a explicat acestora că „această credință este o stare de spirit ce poate fi indusă prin autosugestie".

Voi explica în continuare, într-un limbaj simplu, pe înțelesul tuturor, tot ce se știe despre mecanismul prin care poate fi dezvoltată CREDINȚA, chiar dacă aceasta nu există deloc la început.

Ai Încredere în tine însuți, dar și în Inteligența Infinită.

Înainte de a începe, doresc să-ți reamintesc câteva afirmații pe care le-am făcut deja:

CREDINȚA este „elixirul etern" care dă viață, putere și acțiune oricărui gând!

Merită să citești fraza de mai sus inclusiv a doua oară, apoi a treia și a patra oară. Mai mult, citește-o cu voce tare!

CREDINȚA este punctul de plecare pentru orice acumulare a bogăției!

CREDINȚA stă la baza tuturor „miracolelor" și a tuturor misterelor care nu pot fi explicate încă de știință!

CREDINȚA este singurul antidot cunoscut al EȘECULUI!

CREDINȚA este acel element alchimic care, dacă fuzionează cu o anumită rugăciune, îi permite omului accesul la Inteligența Infinită.

CREDINȚA este acel element care transformă vibrația obișnuită a gândului creat de mintea limitată a omului în echivalentul lui spiritual.

CREDINȚA este singurul instrument prin care forța cosmică a Inteligenței Infinite poate fi controlată și folosită de om.

TOATE AFIRMAȚIILE DE MAI SUS POT FI DEMONSTRATE PRIN DOVEZI CONCRETE!

Aceste dovezi sunt simple și foarte ușor de demonstrat. La baza lor stă mecanismul autosugestiei. De aceea, îți propun să ne focalizăm în continuare atenția asupra subiectului autosugestiei, pentru a afla ce reprezintă aceasta și de ce este capabilă ea.

Este binecunoscut faptul că omul sfârșește prin A CREDE ceea ce își spune în mod repetat, *indiferent dacă afirmațiile sale sunt adevărate sau false.* Dacă cineva repetă la infinit o minciună, el va sfârși prin a o accepta și prin

a o considera adevărată. De fapt, el chiar VA CREDE că ea reprezintă un adevăr. Noi suntem ceea ce suntem numai datorită GÂNDURILOR PREDOMINANTE din mintea noastră. Gândurile pe care le plasăm în mod deliberat în mintea noastră și pe care le susținem prin emoțiile noastre reprezintă principalele forțe care ne guvernează toate mișcările, toate acțiunile și toate faptele!

Afirmația care urmează este extrem de importantă:

GÂNDURILE CARE SUNT DUBLATE DE EMOȚII – ORICARE AR FI ACESTE EMOȚII – REPREZINTĂ O FORȚĂ „MAGNETICĂ" CE ATRAGE DIN TOATE VIBRAȚIILE CARE COEXISTĂ ÎN ETER NUMAI ACELE VIBRAȚII CARE SUNT SIMILARE CU ELE, RESPECTIV NUMAI GÂNDURILE CARE AU ACEEAȘI NATURĂ CU ELE. Un astfel de gând „magnetizat" de o emoție poate fi comparat cu o sămânță. Dacă este plantată într-un sol fertil, aceasta germinează, crește și se multiplică la infinit, până când din sămânța inițială apar milioane și milioane de alte semințe DE ACELAȘI FEL!

Eterul este o masă cosmică de proporții imense ce conține toate forțele care vibrează. Altfel spus, el este alcătuit deopotrivă din vibrații constructive și din vibrații distructive. De pildă, el conține vibrațiile fricii, sărăciei, bolii, eșecului, suferinței etc., dar și vibrațiile prosperității, sănătății, succesului și fericirii, la fel cum conține totalitatea sunetelor scoase de orchestrele muzicale și ale vocilor umane, care își păstrează individualitatea și pot fi descifrate prin intermediul unui post de radio.

Din acest depozit eteric imens, mintea umană atrage către sine acele vibrații care se armonizează cu cele care PREDOMINĂ în ea. Orice gând, orice idee, orice plan și orice scop pe care *îl cultivă* omul (adică pe care îl susține mai mult timp în mintea sa) atrage numeroase vibrații similare din eter. Acestea îi amplifică propria forță, iar gândul inițial crește până când devine predominant. În acest fel, el devine PRINCIPALUL STĂPÂN în mintea individului care l-a găzduit.

Să revenim acum la punctul nostru de plecare și să vedem cum poate fi plantată în minte ideea originală a unei idei. a unui plan sau a unui scop. Este ușor să răspundem la această întrebare: orice idee, orice plan și orice scop poate fi implantat în minte *prin repetarea aceluiași gând.* Așa se explică de ce ți-am cerut la început să notezi în scris ce anume îți dorești de la viață și să repeți cu voce tare acest Scop Principal pe care ți l-ai propus, în fiecare zi, până când aceste vibrații sonore vor pătrunde în subconștientul tău.

Noi suntem ceea ce suntem numai datorită vibrațiilor gândurilor pe care le cultivăm în mintea noastră, preluându-le cel mai adesea din jurul nostru, în funcție de stimulii din mediul înconjurător.

Decide-te să renunți definitiv la influențele haotice ale mediului exterior și să îți construiești viața în jurul principiului ORDINII. Fă inventarul activelor și pasivelor tale mentale. Cel mai probabil, vei descoperi că cea mai mare slăbiciune a ta este lipsa încrederii în sine. Din fericire, acest handicap poate fi surmontat, iar timiditatea ta poate fi transformată în curaj – cu ajutorul principiului autosugestiei.

Aplicarea acestui principiu este cât se poate de simplă. Tot ce trebuie să faci este să concepi o listă cu gânduri pozitive, să le notezi în scris, să le memorezi și să le repeți până când ajung să facă parte integrantă din mintea ta subconștientă.

Formula încrederii în sine

Unu. Eu știu că am capacitatea de a-mi realiza Principalul Scop în viață. De aceea, CER de la mine să acționez încontinuu și cu perseverență până când voi atinge acest scop, și promit aici și acum că voi desfășura o astfel de activitate.

Doi. Îmi dau seama că gândurile predominante din mintea mea vor sfârși mai devreme sau mai târziu prin a lua forma unor acțiuni fizice exterioare, transformându-se astfel treptat într-o realitate fizică. De aceea, îmi voi concentra zilnic mintea timp de 30 de minute asupra sarcinii de a mă gândi la cel care doresc să devin, creând astfel în mintea mea o imagine clară a acestei persoane.

Trei. Cunoscând principiul autosugestiei, eu știu că orice dorință pe care o cultiv ferm în mintea mea va sfârși prin a-și căuta o expresie corespondentă în planul fizic. De aceea, îmi voi consacra zilnic zece minute din timpul meu pentru a-mi amplifica ÎNCREDEREA ÎN SINE.

Patru. Am notat în scris, cât se poate de clar, PRINCIPALUL MEU SCOP ÎN VIAȚĂ, și nu voi

înceta niciodată să încerc să îl ating până când nu îmi voi dezvolta într-o măsură suficientă încrederea în sine și în faptul că îl pot atinge.

Înțeleg cât se poate de clar că nicio funcție și nicio avere nu poate dura la infinit dacă nu sunt clădite pe adevăr și pe justiție. De aceea, nu mă voi angaja niciodată în vreo afacere care să nu le aducă beneficii *tuturor* părților implicate. Voi reuși să fac acest lucru prin atragerea către mine a forțelor pe care doresc să le folosesc și a cooperării celorlalți oameni. Îi voi determina pe cei din jur să mă slujească prin hotărârea mea de a-i sluji pe cei din jur. Voi elimina din mintea mea ura, invidia, gelozia, egoismul și cinismul, și îmi voi dezvolta iubirea față de întreaga umanitate, întrucât știu că atitudinea negativă îndreptată împotriva celorlalți oameni nu îmi poate aduce niciodată succesul. Îi voi determina pe ceilalți oameni să creadă în mine pentru că eu însumi voi crede în ei, dar și în mine. Voi semna această formulă cu numele meu, o voi memora și o voi repeta cu voce tare o dată pe zi, cu o ÎNCREDERE deplină că ea îmi va transforma gradat GÂNDURILE și ACȚIUNILE, astfel încât să capăt o încredere din ce în ce mai mare în mine însumi și să devin o persoană de succes.

La baza acestei formule stă o lege a Naturii pe care omul nu a reușit până acum să o explice și care i-a uimit savanții din toate timpurile. Psihologii au numit această „autosugestie", așa că vom păstra și noi acest termen. De altfel, numele pe care i-l dăm acestei legi nu are importanță prea mare. Ceea ce contează este că ea

FUNCȚI-ONEAZĂ în favoarea umanității, ajutând-o să avanseze din ce în ce mai mult către succes și către perfecțiune, DACĂ este utilizată într-un mod constructiv. Pe de altă parte, dacă este folosită într-un mod distructiv, ea poate face ravagii. Această afirmație ne permite să tragem o concluzie extrem de importantă, și anume: toți cei care își sfârșesc viața în sărăcie, în suferință și în durere, datorează acest lucru aplicării negative a principiului autosugestiei. Explicația este cât se poate de simplă: TOATE GÂNDURILE AU TENDINȚA SĂ SE TRANSFORME ÎN ECHIVALENTUL LOR FIZIC.

Mintea subconștientă (laboratorul chimic în care sunt combinate toate gândurile și care traduce apoi rezultanta lor în realitate fizică) nu face nicio distincție între gândurile constructive și cele distructive. Ea lucrează cu materialul clientului, fiind alimentată de gândurile acestuia. Mintea subconștientă transformă în realitate un gând care are la bază o stare de TEAMĂ la fel de ușor cum poate transforma în realitate un gând care are la bază o stare de CURAJ sau de CREDINȚĂ.

Paginile istoriei medicale sunt pline de exemple ale unor cazuri de „sinucidere prin autosugestie". Un om se poate sinucide nu doar printr-un gest direct, ci și prin autosugestia sa negativă. De pildă, într-un oraș din vestul Statelor Unite, un bărbat pe nume Joseph Grant, care lucra într-o bancă, a „împrumutat" o sumă mare de bani fără consimțământul directorilor săi, după care a pierdut acești bani la jocuri de noroc. Într-o zi, la bancă a venit un control, care a început să verifice conturile. Grant a părăsit imediat banca și a închiriat o cameră într-un hotel local,

unde a fost găsit trei zile mai târziu, gemând și repetând într-una: „Doamne Dumnezeule, acest lucru mă va ucide! Nu voi putea suporta niciodată această rușine!" Într-adevăr, el a murit foarte curând. Medicii au dat verdictul de „sinucidere mentală".

Așa cum electricitatea poate pune în mișcare roțile uriașe ale industriei, aducându-le oamenilor servicii extrem de utile DACĂ este folosită într-un mod constructiv, sau poate curma viața DACĂ este folosită într-un mod distructiv, la fel, legea autosugestiei te poate conduce către pace și prosperitate sau te poate arunca în valea plângerii, a suferinței, eșecului și morții, în funcție de felul în care o înțelegi și în care o aplici.

Dacă îți vei umple mintea cu gânduri de TEAMĂ, de îndoială și de neîncredere în capacitatea ta de a te conecta la forțele Inteligenței Infinite și de a le folosi într-un mod constructiv, legea autosugestiei va prelua acest spirit al neîncrederii și îl va transforma într-un tipar mental, pe care mintea ta subconștientă îl va traduce în echivalentul lui fizic.

ACEASTĂ AFIRMAȚIE ESTE LA FEL DE ADEVĂRATĂ CA ȘI AFIRMAȚIA CĂ DOI ȘI CU DOI FAC PATRU!

La fel ca vântul care poate împinge o navă către vest și alta către est, legea autosugestiei te poate ridica, dar te poate și coborî, în funcție de maniera în care știi să îți înalți pânzele GÂNDIRII.

Legea autosugestiei îți poate permite să te ridici pe un nivel al realizării ce sfidează orice imaginație. Ea este descrisă perfect de următoarele versuri:

De *crezi* că ești învins, așa vei fi,
De *crezi* că nu poți, chiar nu vei putea,
De nu *crezi* în izbândă, nicicând n-o vei avea.
Când *crezi* că pierzi, tu ai pierdut deja.

Vezi, lumea ne învață ne-ncetat:
„De vrei succes, dorește-l mai întâi."
De *crezi* că ești prea mic, așa vei fi.
Dă gândului aripi spre înălțimi *și sigur de vei fi,*
vei izbândi,
Răsplata nu va-ntârzia, să știi!

În ale vieții bătălii,
Cei mai puternici și cei mai agili,
Nu sunt învingători din start.
Victorios mereu s-a dovedit
Cel ce-a gândit: „EU CRED ÎN MINE!"

Observă cuvintele scoase în evidență și vei înțelege semnificația profundă pe care a avut-o în minte poetul atunci când a scris aceste versuri.

Undeva în ființa ta (poate în celulele creierului tău) zace *adormită* sămânța realizării. Dacă ai trezi și ai pune la treabă această sămânță, ea te-ar putea conduce pe înălțimi amețitoare, pe care nu ai fi crezut niciodată că le-ai putea atinge.

Așa cum un maestru muzician poate scoate cele mai angelice sunete dintr-o vioară, la fel îți poți trezi și tu geniul adormit în interiorul creierului tău, punându-l la treabă și

făcându-l să te conducă spre țelul pe care ți l-ai propus, oricare ar fi acesta.

Abraham Lincoln a eșuat în toate demersurile sale până la vârsta de 40 de ani. Practic, era un nimeni venit de nicăieri, până când în viața lui s-a produs un eveniment care a trezit geniul adormit în mintea și în inima sa, iar el a devenit unul dintre cei mai mari oameni ai istoriei. „Evenimentul" a produs în inima lui o emoție puternică, în care tristețea s-a amestecat cu IUBIREA. Cea care a declanșat evenimentul a fost Anne Rutledge, singura femeie pe care a iubit-o vreodată.

Este binecunoscut faptul că emoția IUBIRII se apropie foarte mult de vibrația acelei stări de spirit cunoscută sub numele de CREDINȚĂ. Într-adevăr, la fel ca și Credința, Iubirea poate traduce orice gând în echivalentul lui spiritual. În timpul cercetărilor pe care le-a făcut, autorul cărții de față a descoperit, analizând viața și realizările a sute de bărbați care s-au remarcat și care au ajuns să fie considerați excepționali de către semenii lor, că în aproape toate cazurile, în spatele lor a stat iubirea unei femei. Emoția iubirii dă naștere în inima și în creierul omului unui câmp extrem de favorabil de atracție magnetică, care conduce la o adevărată afluență de vibrații subtile de înaltă frecvență ce plutesc prin eter.

Dacă dorești dovezi pentru a te convinge de puterea CREDINȚEI, studiază realizările oamenilor care s-au folosit de această putere. În fruntea listei se află fără doar și poate marele Nazarinean. La ora actuală, creștinismul este cea mai mare forță care influențează mințile oamenilor de pe

Pământ. Baza lui este CREDINȚA, indiferent cât de mult au pervertit-o oamenii și cât de greșit au interpretat ei semnificația acestei mari forțe, și indiferent câte dogme care nu au nimic de-a face cu ea au creat ei în numele acesteia.

În esență, învățăturile și realizările lui Iisus Hristos, interpretate de mulți drept „miracole" nu atestă altceva decât puterea CREDINȚEI sale. Dacă există într-adevăr „miracole", acestea sunt întotdeauna produse în acea stare de spirit cunoscută sub numele de CREDINȚĂ! În mod regretabil, mulți dintre cei care conduc religiile, ca să nu mai vorbim de așa-zișii creștini, nu înțeleg și nu practică puterea CREDINȚEI.

Îți propun să examinăm în continuare un exemplu perfect care atestă puterea CREDINȚEI. Este vorba de Mahatma Gandhi, un bărbat indian care a ajuns cunoscut în întreaga lume. Acesta reprezintă unul dintre cele mai uimitoare exemple cunoscute la ora actuală care atestă cât de departe poate ajunge puterea CREDINȚEI. Gandhi deține probabil mai multă putere potențială decât orice alt om care trăiește la ora actuală pe planeta noastră, chit că nu deține niciunul din instrumentele clasice ale puterii, cum ar fi banii, navele de luptă, soldații și materialele de război. Gandhi nu are casă, nu are nici măcar un rând de haine, dar ARE PUTERE. Cum a ajuns el la această putere?

EL A CĂPĂTAT ACCES LA ACEASTĂ PUTERE PRIN ÎNȚELEGEREA PRINCIPIULUI CREDINȚEI ȘI PRIN CAPACITATEA SA DE A INOCULA ACEASTĂ CREDINȚĂ ÎN MINȚILE A DOUĂ SUTE DE MILI-OANE DE OAMENI.

Prin puterea CREDINȚEI sale, Gandhi a realizat ceea ce nici cea mai mare putere militară de pe Pământ nu ar putea realiza numai cu ajutorul soldaților și al echipamentelor militare. El a reușit uimitoarea realizare de a INFLUENȚA două sute de milioane de minți astfel încât să SE COALIZEZE ȘI SĂ ACȚIONEZE LA UNISON, CA ȘI CUM AR FI O SINGURĂ MINTE.

Ce altă forță de pe Pământ, cu excepția CREDINȚEI, ar putea face așa ceva?

Sunt absolut convins că va veni o zi când angajații și angajatorii lor vor descoperi posibilitățile CREDINȚEI. Consider că această zi se apropie. Întreaga lume a avut șansa să constate, cu ocazia Marii Recesiuni, unde conduce LIPSA DE CREDINȚĂ, cel puțin în domeniul afacerilor.

Cu siguranță, civilizația a dat naștere unui număr suficient de mare de ființe inteligente capabile să învețe această mare lecție pe care Marea Recesiune a predat-o lumii întregi. În timpul recesiunii, toți oamenii s-au putut convinge că atunci când se răspândește la nivel global, TEAMA poate paraliza complet roțile marii mașinării industriale și comerciale. În urma acestei experiențe se vor naște cu siguranță lideri în domeniul afacerilor care vor profita de exemplul dat întregii lumi de Gandhi, aplicând în domeniul economic aceleași tactici pe care le-a folosit acesta pentru a construi cea mai mare mișcare colectivă cunoscută vreodată în istorie. Acești lideri vor proveni din rândurile unor oameni pe care nimeni nu îi cunoaște la ora actuală sau care lucrează în poziții modeste în oțelării, în mine, în fabricile de

automobile și în diferitele orașe mai mari sau mai mici ale Americii.

Lumea afacerilor trebuie să fie radical reformată. Să nu ai nicio îndoială în această privință! Metodele folosite în trecut, având la bază o combinație între FORȚĂ și TEAMĂ, vor fi cu siguranță înlocuite de alte principii, infinit mai bune, precum CREDINȚA și cooperarea. Simplii muncitori nu vor mai primi doar salarii pentru munca lor, ci dividende din profiturile afacerii, la fel ca și cei care furnizează capitalul. Mai întâi de toate, ei trebuie să LE OFERE ÎNSĂ CEVA MAI MULT ANGAJATORILOR LOR, renunțând la toate aceste proteste și negocieri prin puterea forței, din care toată lumea are de pierdut. Altfel spus, *ei trebuie să își câștige dreptul la primirea dividendelor!*

Mai mult, și acesta este lucrul cel mai important dintre toate – EI VOR FI CONDUȘI DE LIDERI CARE VOR ÎNȚELEGE ȘI CARE VOR APLICA PRINCIPIILE UTILIZATE DE MAHATMA GANDHI. Numai în acest fel vor putea obține liderii de la adepții lor spiritul cooperării TOTALE, care reprezintă puterea în forma ei cea mai înaltă și cea mai durabilă.

Această uluitoare epocă a mașinăriilor în care trăim la ora actuală (și care, de altfel, se află abia la începutul ei) i-a privat pe oameni de sufletele lor. Liderii și-au tratat subalternii ca pe niște piese ale unor mașinării mecanice. De altfel, ei au fost forțați să facă acest lucru chiar de angajații lor, care s-au târguit cu ei pentru *a primi* ceva, nu pentru *a dărui* ceva, și asta în detrimentul tuturor părților implicate.

Cuvântul de ordine al viitorului va fi FERICIREA ȘI MULȚUMIREA UMANĂ, iar când umanitatea va atinge această stare de spirit, producția de bunuri materiale va avea singură grijă de ea însăși, mai eficient decât în perioada în care oamenii nu au știut cum să își susțină munca prin CREDINȚA și prin urmărirea intereselor lor individuale.

Datorită necesității de a combina credința și cooperarea cu afacerile și cu industria, consider că ar fi deopotrivă interesant și profitabil dacă am analiza împreună un eveniment care asigură o bază excelentă de înțelegere a metodei prin care industriașii și oamenii de afaceri acumulează mari averi *dăruind* înainte de *a primi* ceva.

Evenimentul de care doresc să vorbesc s-a petrecut în anul 1900, anul în care a apărut compania United States Steel Corporation. Citește cu atenție această poveste și încearcă să înțelegi mecanismul prin care IDEILE pot fi transformate în averi uriașe.

La început, United States Steel Corporation s-a născut în mintea lui Charles M. Schwab, sub forma unei IDEI pe care și-a creat-o prin puterea IMAGINAȚIEI sale! În al doilea rând, doresc să menționez că el și-a susținut IDEEA prin CREDINȚA sa. În al treilea rând, el și-a formulat un PLAN prin care IDEEA sa să poată fi transformată într-o realitate fizică și financiară. În al patrulea rând, el a pus acest plan în aplicare, ținând faimosul său discurs de la University Club. În al cincilea rând, el s-a ținut cu dinții de PLANUL său, pe care l-a urmat cu PERSEVERENȚĂ și pe care l-a întărit prin DECIZIA sa fermă până când l-a văzut realizat

pe deplin. În al șaselea rând, el și-a pregătit calea care l-a condus către succes prin cultivarea unei DORINȚE ARZĂTOARE de a avea succes.

Dacă faci parte din rândul celor care s-au întrebat adeseori cum sunt acumulate marile averi, gândește-te la această poveste a creării companiei United States Steel Corporation, care este cât se poate de relevantă. Dacă încă mai ai îndoieli că omul ÎȘI POATE FOLOSI MINTEA PENTRU A SE ÎMBOGĂȚI, această poveste ar trebui să le alunge complet, întrucât istoria creării companiei United States Steel Corporation ilustrează perfect aplicarea celor mai multe din cele 13 principii descrise în această carte.

Uimitoarea descriere a puterii pe care o poate avea O IDEE a fost relatată extraordinar de John Lowell în ziarul New York World-Telegram, cu a cărui permisiune o voi reproduce în cele ce urmează:

Un discurs minunat pentru un miliard de dolari

Când, în seara zilei de 12 decembrie 1900, circa 80 de distinși membri ai nobilimii financiare a națiunii s-au adunat în marea sală de bal a Clubului Universității de pe Fifth Avenue pentru a asculta discursul unui tânăr venit din vest, cei care și-au dat seama că asistau la unul dintre cele mai semnificative episoade din istoria industrială a Americii puteau fi numărați pe degetele de la o singură mână.

Cu inimile pline de recunoștință pentru ospitalitatea caldă de care a dat dovadă domnul Charles M. Schwab în

timpul recentei lor vizite la Pittsburgh, J. Edwards Simmons și Charles Stewart Smith i-au aranjat acestuia un banchet pentru a-l prezenta pe tânărul oțelar în vârstă de 38 de ani elitei societății bancare de pe coasta de est. Ei nu s-au așteptat însă nicio clipă ca tânărul să domine întreaga convenție. Mai mult, l-au avertizat chiar că bancherii rigizi din New York nu vor reacționa favorabil la un discurs prea lung și că, dacă nu dorea să îi plictisească pe alde Stillman, Harriman și Vanderbilt, ar face mai bine să își limiteze discursul la cel mult 15-20 de minute de politeți formale.

Nici chiar John Pierpont Morgan, care stătea la dreapta lui Schwab, după cum cerea demnitatea sa imperială, nu intenționa să rămână la banchet mai mult de câteva minute. Cât despre presă și despre publicul larg, evenimentul a fost considerat atât de minor încât el nu a fost menționat în niciun ziar care a apărut a doua zi.

Așa se face că cele două gazde și distinșii lor oaspeți și-au văzut de treabă, consumând cele șapte sau opt feluri de mâncare, după cum era cutuma. Conversația era foarte redusă și nu se schimbau decât cel mult replici formale. Foarte puțini dintre bancheri și dintre brokeri îl cunoscuseră pe Schwab, a cărui carieră a înflorit pe malul râului Monongahela, și nici chiar aceștia nu îl cunoșteau foarte bine. Și totuși, până la încheierea banchetului, absolut toată lumea, inclusiv Stăpânul Suprem al Banilor, Morgan, avea să fie cucerită de tânărul Schwab, iar un nou-născut în valoare de un miliard de dolari avea să fie conceput.

Este regretabil că discursul de la banchet al lui Charlie Schwab nu a fost înregistrat, de dragul istoriei. Din fericire, el a repetat o parte din acest discurs la o dată ulterioară,

în timpul unei întruniri similare cu bancherii din Chicago. Încă și mai târziu, când guvernul a considerat oportun să dizolve Steel Trust, el a depus mărturie de pe poziția de martor, descriind observațiile sale, care l-au făcut pe Morgan să intre într-o adevărată frenezie financiară.

Cel mai probabil, a fost vorba de un discurs «banal», destul de agramat (căci Schwab nu a fost preocupat niciodată de finețuri lingvistice) și presărat cu epigrame și cu perle de înțelepciune. Dincolo de cuvinte au contat însă forța sa galvanică și efectul pe care l-a produs aceasta asupra capitalului de cinci miliarde de dolari reprezentat de meseni. După ce Schwab și-a încheiat discursul și vraja a început să se mai risipească (deși discursul a durat 90 de minute), Morgan l-a condus pe orator într-un separeu retras, unde au mai discutat încă o oră bună.

Magia personalității lui Schwab era fără doar și poate uriașă, dar ce a contat și mai mult pentru impresionarea bancherilor a fost programul său extrem de detaliat de mărire a companiei Steel. Mulți alți oameni de afaceri au încercat să îl convingă pe Morgan să investească într-o mare corporație a oțelului, după modelul celor care apăruseră în ultima vreme în domeniul producerii de biscuiți, al telecomunicațiilor, al zahărului, al cauciucului, al whisky-ului, al petrolului sau al gumei de mestecat. John W. Gates, marele jucător de cărți, l-a implorat chiar să finanțeze o astfel de corporație, dar Morgan nu a avut încredere în el. Frații Moore, Bill și Jim, investitori la Bursa din Chicago, care au înființat împreună un fond de investiții, au încercat la rândul lor, dar au eșuat la fel de lamentabil. Elbert H. Gary,

marele avocat rural, a încercat și el, dar nu a fost considerat suficient de important. Până când elocvența lui Schwab nu l-a condus pe Morgan către acea înălțime de pe care să poată vedea cu ochii lui rezultatele solide pe care le promitea cel mai îndrăzneț proiect financiar conceput vreodată, ideea unei mari corporații în domeniul siderurgiei a fost discreditată și considerată un simplu vis delirant al unor aventurieri care doresc să dea lovitura în plan financiar.

Magnetismul financiar care a început să atragă cu o generație în urmă mii de companii mici și uneori ineficient gestionate în combinații din ce în ce mai mari, capabile să zdrobească orice competiție, a devenit operativ în lumea siderurgiei grație jovialului pirat al afacerilor, John W. Gates. Gates a format deja American Steel and Wire Company dintr-un lanț de concerne mai mici, și împreună cu Morgan a creat The Federal Steel Company. Alte două concerne ale lui Morgan sunt The National Tube și American Bridge, în timp ce frații Moore au cumpărat alte afaceri și au format grupul Tin Plate, Steel Hoop, Sheet Steel și National Steel Company.

Totuși, prin comparație cu trustul vertical al lui Andrew Carnegie, trust condus și aflat în proprietatea a 53 de asociați, celelalte combinații s-au dovedit o simplă plevușcă. Oricât de mult s-ar combina între ele, acestea nu s-ar putea apropia nici pe departe de organizația lui Carnegie, iar Morgan știa foarte bine acest lucru.

La fel de bine știa acest lucru și excentricul scoțian. De la înălțimea superbei sale panorame din fața Castelului Skibo el a privit, la început cu amuzament, iar apoi cu resentiment, încercările companiilor mai mici ale lui Morgan

de a intra pe terenul afacerii sale. Când aceste încercări au devenit prea îndrăznețe, iritarea lui Carnegie s-a transformat în mânie și în dorință de răzbunare. El s-a decis să construiască de doi ori mai multe uzine decât rivalii săi, deși până atunci nu a fost niciodată interesat în mod deosebit de tablă, conducte și cabluri. Dimpotrivă, s-a mulțumit să vândă acestor companii deșeuri din metal, lăsându-le să se descurce cum or putea. Acum, folosindu-se de Schwab, pe care l-a făcut principalul său locotenent, el și-a propus să își pună dușmanii cu spatele la zid.

Așa se face că în discursul rostit de Charles M. Schwab, Morgan a văzut răspunsul la problema combinației, care îl preocupa atât de tare. Un trust împreună cu Carnegie, cel mai mare gigant dintre toate, nu ar fi fost de fapt niciun fel de trust; ar fi fost mai degrabă un fel de budincă cu prune fără prune, după cum s-a exprimat odată un autor.

Discursul din seara zilei de 12 decembrie 1900 al lui Schwab l-a făcut pe Morgan să creadă că ar putea coopta sub umbrela sa imensa organizație a lui Carnegie. Schwab a vorbit despre viitorul mondial al siderurgiei, despre necesitatea reorganizării în vederea obținerii unei mai mari eficiențe, despre specializare, despre renunțarea la uzinele ineficiente și despre concentrarea eforturilor asupra celor eficiente, despre economii în departamentul aprovizionării cu minereu și în cele administrative și de conducere, și despre cucerirea pieților străine.

Mai mult, el le-a spus marilor bancheri în ce constă greșeala lor obișnuită. El le-a sugerat că până acum au încercat să creeze monopoluri, să ridice încontinuu prețurile și să își plătească dividende cât mai grase, astfel încât să

poată duce o viață de privilegii. Schwab a condamnat la modul cel mai sincer acest sistem. El le-a demonstrat ascultătorilor săi cât de mioapă era această politică ce încerca să gâtuiască piața într-o eră în care întreaga lume se îndrepta către expansiune. Le-a explicat apoi că reducerea prețului oțelului va crea o nouă piață pentru acest produs finit, într-o expansiune continuă. Inginerii vor inventa noi și noi destinații pentru utilizarea oțelului, astfel încât această industrie va ocupa un loc din ce în ce mai important în comerțul global. Deși nu știa acest lucru, Schwab era de fapt un apostol al producției moderne în masă.

Când banchetul de la Clubul Universității s-a încheiat, Morgan s-a dus acasă și a început să se gândească la viziunea profetică a lui Schwab, prezentată în roz de acesta. La rândul lui, Schwab s-a întors la Pittsburgh pentru a conduce afacerea cu oțel a lui Andrew Carnegie, iar Gary și restul echipei s-au întors la afacerile lor pe piața de capital, încercând să anticipeze următoarele mișcări importante.

Acestea nu s-au lăsat mult timp așteptate. Lui Morgan nu i-a luat mai mult de o săptămână pentru a digera festinul argumentelor pe care i le-a plasat Schwab. După ce s-a convins că nu va suferi de nicio indigestie financiară, el l-a chemat pe Schwab, dar a constatat că tânărul are reticențe în a se prezenta în fața lui. El i-a argumentat că domnului Carnegie nu i-ar plăcea ca președintele companiei lui, în care avea atâta încredere, să flirteze cu Împăratul de pe Wall Street[2], adică de pe strada pe care Carnegie era ferm hotărât

[2] Wall Street este numele străzii pe care se află sediul bursei de capital a Statelor Unite, cea mai mare din lume, (n. tr.).

să nu facă vreodată afaceri. John W. Gates i-a sugerat însă lui Schwab că dacă ar veni „întâmplător" la o anumită dată în hotelul Bellevue din Philadelphia, J.P. Morgan s-ar afla și el în acel hotel, la fel de „întâmplător". Din păcate, când Schwab a ajuns la hotel, Morgan era bolnav și a fost nevoit să rămână acasă la el, în New York. De aceea, la invitația insistentă a bătrânului bancher, Schwab s-a dus la New York și s-a prezentat la ușa acestuia.

Unii istorici economiști au acreditat ideea că întregul scenariu al acestei drame a fost orchestrat de la început și până la sfârșit de Andrew Carnegie, respectiv că banchetul dat în onoarea lui Schwab, faimosul său discurs, întrunirea de taină de duminică noaptea dintre Schwab și Regele Banilor – toate au fost aranjate în detaliu de vicleanul scoțian. Adevărul este însă exact pe dos. Când Schwab a fost chemat ca să încheie afacerea, el nu știa nici măcar în ce măsură „micul șef", după cum i se spunea lui Carnegie, ar fi dispus să asculte o ofertă de cumpărare, cu atât mai mult una venită din partea unui grup de oameni pe care Andrew îi desconsidera. Cert este că Schwab s-a prezentat la întrunirea de taină cu un număr alcătuit din șase cifre, care reprezenta după părerea lui valoarea fizică și capacitatea potențială de câștig a fiecărei companii siderurgice care urma să facă parte din noul conglomerat.

Patru bărbați au răsucit aceste cifre pe toate părțile, timp de o noapte întreagă. Șeful lor, desigur, era Morgan, marele adept al Religiei Dreptului Divin al Banilor. Lângă el se afla aristocraticul său partener, Robert Bacon, un savant și un gentleman deopotrivă. Al treilea bărbat era

John W. Gates, pe care Morgan îl disprețuia, întrucât obișnuia să joace jocuri de noroc, dar pe care îl folosea ca pe o unealtă. În sfârșit, al patrulea bărbat care a participat la acea întâlnire era Schwab, care cunoștea mai multe despre procesele de producție și de vânzare a oțelului decât orice alt om în viață. În timpul acelei întâlniri, cifrele prezentate de nou-venitul din Pittsburgh nu au fost nicio clipă puse la îndoială. Dacă Schwab spunea că o companie valorează atâta, însemna că aceasta era valoarea ei reală, și nu alta. El a insistat de asemenea să includă în această combinație doar companiile propuse de el. Schwab a conceput astfel o corporație care să nu poată fi imitată de nimeni, nici măcar pentru a satisface lăcomia prietenilor care ar fi dorit să scape de companiile lor plasându-le pe umerii puternici ai lui Morgan. El a lăsat astfel pe dinafară mai multe concerne mari, pe care Walrusii și Carpenterii de pe Wall Street își puseseră demult ochii lacomi.

Când s-au ivit zorii zilei, Morgan s-a ridicat în picioare și și-a îndreptat spatele. Nu mai rămânea decât o singură chestiune de lămurit:

– Crezi că îl poți convinge pe Andrew Carnegie să vândă?

– Pot încerca acest lucru, i-a răspuns Schwab.

– Dacă îl poți convinge să vândă, i-a spus Morgan, voi accepta această afacere.

Până aici, toate bune. Problema era: va vinde Carnegie, sau nu? Și la ce preț? (Schwab se gândea la circa 320 de milioane de dolari). Și cum va accepta plata? În acțiuni comune sau preferențiale? În obligațiuni? În cash? La urma

urmelor, nimeni nu putea strânge o treime de miliard de dolari în cash.

Schwab și Carnegie au participat în luna ianuarie la un joc de golf ținut în St. Andrews, Westchester. Andrew era îmbrăcat gros, ca să facă față frigului, în timp ce Charlie era la fel de vorbăreț ca întotdeauna, încercând să îl binedispună pe Andrew. Cei doi nu au pomenit niciun cuvânt despre afaceri până când nu s-au așezat în salonul primitor și cald al conacului lui Carnegie, situat în imediata apropiere. Folosindu-se de aceeași putere de persuasiune cu care i-a hipnotizat pe cei 80 de milionari de la Clubul Universității, Schwab i-a susurat la ureche lui Carnegie promisiunea tentantă a unei retrageri din afaceri pentru a se bucura de confort și de un număr suficient de mare de milioane pentru a-și satisface toate capriciile sociale. În cele din urmă, Carnegie a capitulat, a scris un număr pe o foaie de hârtie pe care i-a înmânat-o lui Schwab, căruia i-a spus: „Bine, aceasta este suma pentru care sunt dispus să vând".

Suma era de aproximativ 400 de milioane de dolari, la care s-a ajuns pornind de la valoarea de bază menționată de Schwab, de 320 de milioane de dolari, la care Carnegie a adăugat circa 80 de milioane de dolari care reprezentau mărirea de capital din ultimii doi ani.

Mai târziu, pe puntea unui transatlantic pe care s-au întâlnit pentru a semna afacerea, scoțianul i-a spus cu tupeu lui Morgan: „Îmi pare rău că nu ți-am cerut cu 100 de milioane mai mult".

Se spune că Morgan i-ar fi răspuns cu umor: „Dacă mi-ai fi cerut cu 100 de milioane mai mult, ți le-aș fi dat bucuros".

***

Evenimentul a produs vâlvă, desigur. Un corespondent britanic a transmis telegrafic că celelalte țări producătoare de oțel erau „indignate" de noua și uriașa combinație. Președintele Hadley a declarat la Yale că dacă trusturile nu vor fi ținute sub control, ne putem aștepta ca „la Washington să apară un împărat în următorii 25 de ani". Abilul manipulator al pieței de capital, Keene, și-a făcut însă atât de bine datoria de a vinde publicului noile acțiuni, încât acestea au fost vândute practic peste noapte, deși valoarea lor estimată era de circa 600 de milioane de dolari, după cât afirmă unii. Și astfel, Carnegie s-a ales cu milioanele sale, sindicatul Morgan s-a ales cu 62 de milioane pentru „osteneala" pe care și-a dat-o, iar „șmecherii" de pe Wall Street, de la Gates la Gary, s-au ales la rândul lor cu foarte multe milioane.

***

La rândul lui, afaceristul Schwab, în vârstă de 38 de ani. și-a primit propria sa răsplată. El a fost numit președintele noii corporații și a păstrat controlul acesteia până în anul 1930.

Am inclus aici această relatare extraordinară a „Afacerii Secolului" tocmai pentru că ea reprezintă o ilustrare perfectă a metodei prin care *DORINȚA POATE FI TRANSFORMATĂ ÎN ECHIVALENTUL EI FIZIC!*

Îmi imaginez că se vor găsi unii cititori care vor pune la îndoială afirmația potrivit căreia o simplă DORINȚĂ intangibilă poate fi convertită în echivalentul ei fizic. Mulți dintre ei își vor spune probabil: „Nimeni nu poate transforma NIMICUL în CEVA!" Consider că cel mai bun

răspuns pentru acești neîncrezători este povestea reală a formării giganticei corporații United States Steel.

Această organizație uriașă a fost creată mai întâi de toate în mintea unui singur om. Întregul plan de unificare a mai multor uzine siderurgice capabile să îi asigure corporației stabilitatea financiară a fost pus la cale de același om. CREDINȚA, DORINȚA, IMAGINAȚIA și PERSEVE-RENȚA lui au fost principalele ingrediente care au asigurat crearea trustului United States Steel. Uzinele siderurgice propriu-zise și echipamentele cumpărate de noua corporație DUPĂ NAȘTEREA ACESTEIA ÎN EXISTENȚA FIZICĂ au jucat rolul lor, dar o analiză atentă arată că valoarea proprietăților achiziționate de noua corporație a crescut cu o valoare estimată la ȘASE SUTE DE MILIOANE DE DOLARI, în urma simplei tranzacții care le-a unificat sub aceeași conducere.

Cu alte cuvinte, IDEEA lui Charles M. Schwab, la care s-a adăugat CREDINȚA sa, cu ajutorul căreia a reușit să își inoculeze IDEEA în mintea lui J.P. Morgan și a celorlalți finanțatori, s-a vândut pe piața de capital și a adus un profit de aproximativ 600.000.000 de dolari. Nu mi se pare deloc puțin pentru o singură IDEE!

Cât despre cei care și-au împărțit acest profit și în ce fel, ne interesează mai puțin pe noi. Singurul lucru pe care dorim să îl subliniem este că această realizare măreață reprezintă o dovadă indubitabilă a corectitudinii filozofiei descrise în această carte, dat fiind că la baza tranzacției descrise mai sus au stat exact principiile acestei filozofii. Mai mult, pragmatismul acestei filozofii este atestat de faptul

că United States Steel Corporation a prosperat, devenind una dintre cele mai bogate și mai puternice corporații din America, angajând mii de oameni, descoperind noi modalități de a folosi oțelul și deschizând astfel noi piețe. Altfel spus, cele 600 de milioane de dolari pe care le-a produs IDEEA lui Schwab au fost pe deplin meritate!

Orice AVERE începe mai întâi de toate sub forma unui GÂND!

Suma nu este limitată decât de persoana în mintea căreia începe să opereze GÂNDUL respectiv. CREDINȚA înlătură orice limite! Amintește-ți acest lucru data viitoare când mai negociezi cu Viața pentru prețul pe care îl ceri pentru serviciile tale, oricare ar fi acestea.

Îți reamintesc în această direcție că omul care a creat United States Steel Corporation era practic un ilustru necunoscut la acea vreme. Până când nu a dat naștere faimoasei sale IDEI, el nu a fost decât unul din nenumărații angajați ai lui Andrew Carnegie. După ce și-a conceput IDEEA, el s-a ridicat rapid pe o poziție de putere, bucurându-se de faimă și de avere.

MINTEA NU ARE ALTE LIMITE DECÂT
CELE PE CARE NI LE IMPUNEM *SINGURI.*
ATÂT *SĂRĂCIA* CÂT ȘI *BOGĂȚIA* SUNT
REZULTATUL GÂNDURILOR NOASTRE.

CAPITOLUL 4

AUTOSUGESTIA

Principala metodă de influențare a minții subconștiente

Al treilea pas care conduce către îmbogățire

AUTOSUGESTIA este un concept care se aplică tuturor sugestiilor și tuturor stimulilor autoadministrați care ajung în mintea omului prin intermediul celor cinci simțuri. Cu alte cuvinte, autosugestia este o sugestionare de sine. Ea reprezintă principala punte de comunicare între acea parte a minții care guvernează gândirea conștientă și acea parte a minții care servește drept panou de comandă pentru subconștient.

Prin gândurile dominante pe care omul *le cultivă* în mintea sa conștientă (fie ele pozitive sau negative), principiul autosugestiei poate pătrunde în mod voluntar în mintea subconștientă și o poate influența.

NICIUN GÂND, fie el pozitiv sau negativ, NU POATE PĂTRUNDE ÎN MINTEA SUBCONȘTIENTĂ FĂRĂ AJUTORUL PRINCIPIULUI AUTOSUGESTIEI, cu excepția gândurilor culese direct din eter. Altfel spus, toate impresiile percepute de cele cinci simțuri sunt blocate de mintea gânditoare CONȘTIENTĂ. Aceasta poate fie să le transmită mai departe minții subconștiente, fie să le respingă, după cum dorește. Facultatea conștientă servește așadar drept avanpost și paznic al intrării în subconștient.

Natura a construit omul astfel încât acesta să poată deține un CONTROL ABSOLUT asupra gândurilor și impresiilor celor cinci simțuri care îi pătrund în subconștient, ceea ce nu înseamnă că omul își EXERCITĂ întotdeauna această formă de control. În marea majoritate a cazurilor, oamenii NU își exercită acest control, fapt care explică de ce atât de mulți dintre ei experimentează sărăcia și suferința.

Pentru o mai bună înțelegere, putem compara mintea subconștientă cu o grădină cu solul fertil. Dacă în ea nu sunt cultivate semințe de calitate, grădina va fi plină de buruieni. AUTOSUGESTIA este instrumentul de control prin care omul își poate alimenta în mod voluntar mintea subconștientă cu gânduri constructive. Dacă se dovedește neglijent și delăsător, el le poate însă permite la fel de bine gândurilor distructive să își găsească drumul către solul fertil al minții sale.

Atunci când ți-am vorbit despre cei șase pași pe care i-am descris în capitolul despre Dorință, ți-am recomandat să citești CU VOCE TARE, de două ori pe zi, afirmația SCRISĂ a DORINȚEI TALE DE A AVEA BANI, ba mai

mult, SĂ SIMȚI ȘI SĂ TE VIZUALIZEZI ca având DEJA acești bani în posesia ta! Prin respectarea acestor instrucțiuni, tu îi comunici direct MINȚII TALE SUBCONȘTIENTE, obiectul DORINȚEI tale în spiritul unei CREDINȚE absolute. Prin repetarea acestui procedeu, tu îți poți crea în mod voluntar tipare mentale favorabile transformării dorinței tale în echivalentul ei în bani.

Întoarce-te așadar la cei șase pași descriși în capitolul 2 și recitește-i cu cea mai mare atenție, înainte de a merge mai departe cu lectura. După ce ai făcut acest lucru, citește cu cea mai mare atenție cele patru instrucțiuni pentru organizarea grupului de consultanță din capitolul referitor la Planificarea Organizată. Dacă vei compara cele două seturi de instrucțiuni cu afirmațiile legate de autosugestie, vei constata că aceste instrucțiuni nu implică altceva decât aplicarea principiului autosugestiei.

De aceea, ori de câte ori vei citi cu voce tare afirmația care descrie împlinirea dorinței tale (și prin care îți propui să îți dezvolți o „conștiință a banilor"), amintește-ți că simpla rostire a cuvintelor NU ÎNSEAMNĂ MARE LUCRU DACĂ nu vei susține aceste cuvinte prin emoțiile tale. Chiar dacă vei repeta de un milion de ori faimoasa formulă a lui Emil Coué: „Cu fiecare zi care trece mă simt din ce în ce mai bine, în toate felurile cu putință", tu nu vei experimenta rezultatele dorite DECÂT DACĂ vei susține aceste cuvinte prin emoțiile și prin CREDINȚA ta. Mintea subconștientă nu recunoaște și nu ține cont DECÂT de acele gânduri care sunt dublate de emoții.

Acest lucru este atât de important încât voi continua să insist asupra lui în fiecare capitol. Principalul motiv pentru care oamenii care încearcă să aplice principiul autosugestiei nu obțin rezultatele scontate este exact lipsa de înțelegere a acestui aspect.

Cuvintele rostite monoton, fără nicio emoție, nu influențează în niciun fel mintea subconștientă. Tu nu te vei putea bucura niciodată de rezultate apreciabile ale lucrului cu subconștientul până când nu vei învăța să pătrunzi în mintea ta subconștientă prin intermediul gândurilor sau cuvintelor dublate de emoții puternice și de CREDINȚĂ.

Chiar dacă nu vei reuși să îți controlezi și să îți focalizezi emoțiile de la prima încercare de aplicare a legii autosugestiei, nu trebuie să fii dezamăgit. Așa cum am mai spus, NIMENI NU POATE OBȚINE CEVA FĂRĂ SĂ OFERE NIMIC ÎN SCHIMB. Capacitatea de a pătrunde în subconștient și de a-l influența are propriul ei preț, iar tu VA TREBUI SĂ PLĂTEȘTI ACEST PREȚ. Subconștientul nu poate fi amăgit, oricât de mult ți-ai propune acest lucru. Prețul capacității de a-ți influența mintea subconștientă este PERSEVERENȚA care nu cedează niciodată și care aplică în permanență principiile descrise în această carte. Nimeni nu își poate dezvolta această capacitate de a lucra cu subconștientul plătind un preț mai mic. TU ȘI NUMAI TU trebuie să stabilești dacă răsplata pe care ți-o dorești („conștiința banilor" în cazul de față) merită sau nu prețul pe care trebuie să îl plătești pentru ea.

Înțelepciunea și inteligența nu sunt suficiente pentru a atrage și pentru a acumula banii, cu excepția câtorva cazuri

extrem de rare în care legea mediilor favorizează atragerea de bani prin intermediul acestor instrumente. În schimb, metoda de atragere a banilor descrisă în cartea de față nu depinde în niciun fel de legea mediilor. Mai mult, ea nu are favoriți, acționând la fel de eficient în cazul tuturor celor care o aplică așa cum trebuie. Dacă un individ încearcă această metodă dar nu reușește, eșecul îi aparține în totalitate individului, *nu metodei*. Dacă se întâmplă să încerci și să dai greș, încearcă din nou și din nou, până când vei reuși.

Capacitatea de a folosi în mod corect principiul autosugestiei depinde în mare măsură de capacitatea ta de CONCENTRARE asupra DORINȚEI alese, până când aceasta sfârșește prin a se transforma într-o OBSESIE INTENSĂ.

Dacă îți propui să urmezi instrucțiunile din cei șase pași descriși în capitolul 2, este absolut esențial să aplici principiul CONCENTRĂRII MENTALE.

Iată câteva sugestii care te pot ajuta să aplici în mod eficient acest principiu al concentrării. Atunci când aplici primul pas, în care ești instruit să „îți focalizezi mintea asupra sumei EXACTE de bani pe care ți-o dorești", menține-ți mintea sau atenția CONCENTRATĂ asupra acestei sume, cu ochii închiși, până când ajungi SĂ VIZUALIZEZI CU ADEVĂRAT apariția sumei respective de bani în fața ta. Practică acest exercițiu cel puțin o dată pe zi. Atunci când aplici această metodă, urmează și instrucțiunile din capitolul referitor la CREDINȚĂ și vizualizează-te ca FIIND DEJA ÎN POSESIA SUMEI DE BANI RESPECTIVE.

Și încă un aspect semnificativ: mintea subconștientă acceptă și îndeplinește toate ordinele care i se dau în spiritul unei CREDINȚE absolute, dar aceste ordine trebuie să îi fie prezentate *din nou și din nou,* prin repetiție, pentru a putea fi interpretate de ea. Păcălește-ți în mod legitim mintea subconștientă, făcând-o să creadă – *pentru că la fel crezi și tu* – că este absolut necesar să dispui de suma de bani pe care ți-o dorești, că acești bani te așteaptă deja și că ea (mintea subconștientă) TREBUIE să creeze acele planuri practice prin care să poți intra în sfârșit în posesia banilor care îți aparțin *de facto.*

Transmite-i gândul sugerat în paragraful anterior IMAGINAȚIEI tale și apoi așteaptă să vezi ce planuri concrete inventează aceasta pentru acumularea de bani și pentru transformarea dorinței tale în realitate.

Oricum, NU AȘTEPTA un plan foarte detaliat, care să cuprindă exact mărfurile sau serviciile pe care intenționezi să le oferi în schimbul banilor doriți, ci vizualizează-te direct în posesia lor, CERÂNDU-I minții subconștiente să vină singură cu un astfel de plan și AȘTEPTÂNDU-TE ca ea să facă acest lucru cât mai rapid. Așteaptă apoi acest plan, iar când el apare, TRANSPUNE-L IMEDIAT ÎN PRACTICĂ. Când planul va apărea, el va lua cel mai probabil forma unei „inspirații". Consideră această inspirație o „telegramă" directă sau un mesaj primit de la Inteligența Infinită. Trateaz-o cu respect și transpune-o în practică de îndată ce o primești. Dacă nu vei face acest lucru, îți va fi IMPOSIBIL să cunoști succesul.

În cel de-al patrulea din cei șase pași ai fost instruit să îți creezi „un plan clar pentru îndeplinirea dorinței tale și să începi imediat transpunerea lui în practică". Această instrucțiune trebuie îndeplinită în spiritul descris în paragraful precedent. Nu trebuie să ai încredere în „rațiunea" ta pentru a-ți crea planul de acumulare de bani prin transpunerea în practică a dorinței tale. Rațiunea este prin excelență supusă greșelii. Mai mult, ea este leneșă și conduce frecvent la dezamăgiri.

Atunci când vizualizezi (cu ochii închiși) banii pe care intenționezi să îi acumulezi, *vizualizează-te furnizând mărfurile sau serviciile pe care intenționezi să le produci în schimbul acestor bani. Acest lucru este foarte important!*

Sinteza instrucțiunilor

Faptul că citești această carte arată că te afli în căutarea cunoașterii. Arată de asemenea că ești doar un învățăcel în acest domeniu. Tu poți învăța foarte multe lucruri pe care nu le cunoști la ora actuală, dar nu vei putea face acest lucru decât dacă vei da dovadă de smerenie. Dacă vei opta pentru punerea în aplicare a anumitor instrucțiuni, refuzând sau neglijând însă aplicarea altora, *vei da greș!* Dacă dorești să obții rezultate satisfăcătoare, trebuie să urmezi TOATE instrucțiunile primite, în același spirit al CREDINȚEI.

Îți prezint în continuare o sinteză a instrucțiunilor date atunci când am descris cei șase pași din capitolul 2, la care se adaugă și principiile dezvăluite în acest capitol:

Unu. Retrage-te într-un loc izolat (de preferință în propriul pat, în timpul nopții), în care să nu poți fi întrerupt sau deranjat, închide ochii și repetă cu voce tare (astfel încât să îți poți auzi propriile cuvinte) afirmația pe care ai notat-o în scris și în care ai precizat suma exactă de bani pe care intenționezi să o acumulezi, data limită pentru acumularea ei și descrierea produselor sau serviciilor pe care intenționezi să le oferi în schimbul banilor. În timp ce pui în aplicare aceste instrucțiuni, VIZUALIZEAZĂ-TE CA FIIND DEJA ÎN POSESIA BANILOR.

Spre exemplu: să spunem că intenționezi să acumulezi 50.000 de dolari până la data de 1 ianuarie, cinci ani de acum înainte, și că intenționezi să oferi în schimbul acestor bani serviciile tale ca agent de vânzări. În acest caz, declarația scrisă a dorinței tale ar trebui să sune astfel:

„Până la data de 1 ianuarie 20..., mă voi afla în posesia a 50.000 de dolari, care vor veni către mine sub forma unor sume parțiale în tot acest interval de timp.

În schimbul acestor bani voi oferi cele mai eficiente servicii de care sunt capabil, în cea mai mare cantitate posibilă și la o calitate maximă, acționând ca agent de vânzări al ..... (menționează produsul pe care intenționezi să îl vinzi).

Am convingerea că la sfârșitul intervalului amintit mă voi afla în posesia acestei sume de bani. Credința mea este atât de puternică încât pot vizualiza deja acești bani în posesia mea. Ei nu așteaptă decât să îmi fie

transferați la momentul potrivit, în schimbul serviciilor pe care intenționez să le ofer. Aștept un plan de acțiune pentru acumularea acestor bani, iar atunci când îl voi primi, voi acționa imediat în conformitate cu el."

Doi. Repetă aceste afirmații în fiecare seară și în fiecare dimineață, până când ajungi să vizualizezi (în imaginația ta) suma de bani pe care intenționezi să o acumulezi.

Trei. Plasează o copie a acestei declarații într-un loc la vedere, astfel încât să o poți vedea ori de câte ori te duci la culcare sau imediat după ce te trezești (până când ai ajuns să o memorezi perfect).

Reține: în timp ce aplici aceste instrucțiuni, tu pui în practică principiul autosugestiei cu scopul de a-i da ordine minții tale subconștiente. Nu uita însă că aceasta acționează EXCLUSIV pe baza instrucțiunilor susținute de emoții. Cea mai puternică și cea mai eficientă emoție este și va rămâne de-a pururi CREDINȚA. De aceea, urmează inclusiv instrucțiunile oferite în capitolul referitor la CREDINȚĂ.

La început, aceste instrucțiuni ți se pot părea abstracte, dar nu trebuie să fii preocupat de acest lucru. Urmează instrucțiunile oricât de abstracte sau de nepractice ți s-ar părea. Dacă vei proceda așa cum ai fost instruit, *respectând inclusiv spiritul lor,* va veni cu siguranță o vreme când vei avea acces la un nou univers al puterii.

Atunci când vine vorba de idei noi (ORICARE ar fi acestea), oamenii sunt întotdeauna sceptici la început. Dacă

vei urma însă instrucțiunile indicate, scepticismul tău va fi înlocuit în scurt timp de convingere, iar aceasta se va cristaliza la fel de rapid într-o CREDINȚĂ ABSOLUTĂ. Vei ajunge astfel într-un punct în care îți vei putea spune cu toată certitudinea: „Eu sunt stăpânul propriului meu destin, căpitanul de navă al propriului meu suflet!"

Mulți filozofi au afirmat că omul este stăpânul destinului său *pământesc,* dar niciunul dintre ei nu a explicat *cum se face* acest lucru. Motivul pentru care omul este stăpânul destinului său pământesc, și îndeosebi al statutului său financiar, este explicat pe larg în acest capitol. Omul poate deveni propriul său stăpân, inclusiv al mediului în care trăiește, deoarece are PUTEREA DE A-ȘI INFLUENȚA MINTEA SUBCONȘTIENTĂ, bucurându-se astfel, prin intermediul acesteia, de cooperarea Inteligenței Infinite.

Capitolul prezent reprezintă cheia care permite descifrarea acestei filozofii. De aceea, dacă dorești să reușești să îți transformi dorința în echivalentul ei bănesc, va trebui să înțelegi și SĂ APLICI CU PERSEVERENȚĂ instrucțiunile conținute în acest capitol.

Transformarea propriu-zisă a DORINȚEI în bani presupune folosirea principiului autosugestiei ca instrument de pătrundere și de influențare a minții subconștiente. Toate celelalte principii descrise aici nu sunt altceva decât simple instrumente de aplicare a autosugestiei. Încearcă să înțelegi acest lucru și vei realiza astfel importantul rol pe care îl poate juca autosugestia în efortul tău de a acumula banii pe care ți-i dorești prin metodele descrise în această carte.

Îndeplinește aceste instrucțiuni cu aceeași credință cu care ar face-o un copil căruia tatăl său îi explică ce trebuie să facă. Cultivă din răsputeri CREDINȚA inocentă a copiilor mici. În această direcție, autorul te asigură că a avut grijă să nu includă în carte niciun fel de instrucțiuni nepractice, întrucât principala lui dorință este de a-ți fi de folos.

După ce vei termina de citit întreaga carte, întoarce-te la acest capitol și urmează această instrucțiune, respectându-i inclusiv spiritul:

CITEȘTE CU VOCE TARE ÎNTREGUL CAPITOL ÎN FIECARE SEARĂ, PÂNĂ CÂND AJUNGI SĂ FII PE DEPLIN CONVINS CĂ PRINCIPIUL AUTOSUGESTIEI ESTE CORECT ȘI CĂ EL TE POATE AJUTA SĂ OBȚII TOT CEEA CE ÎȚI DOREȘTI DE LA VIAȚĂ. ATUNCI CÂND CITEȘTI, *SUBLINIAZĂ* CU UN CREION COLORAT FIECARE FRAZĂ CARE TE IMPRESIONEAZĂ ÎN MOD FAVORABIL.

Urmează în detaliu această instrucțiune și ea te va ajuta să înțelegi în profunzime toate principiile succesului, și astfel să le controlezi.

CAPITOLUL 5

CUNOAȘTEREA DE SPECIALITATE

Experiențele și observațiile personale

Al patrulea pas care conduce către îmbogățire

Există două feluri de cunoaștere. Una este de ordin general, iar cealaltă este de specialitate. Indiferent cât de vastă ar fi, cunoașterea de ordin general nu folosește la nimic pentru acumularea de bani. Marile universități prezintă în sinteză practic întreaga cunoaștere la care a ajuns civilizația. *Marea majoritate a profesorilor universitari nu au însă bani.* Ei se specializează doar în *predarea* cunoașterii, nu și în organizarea sau în *utilizarea* acestei cunoașteri.

În sine, CUNOAȘTEREA nu poate atrage banii decât dacă este organizată și direcționată inteligent, prin PLANURI PRACTICE DE ACȚIUNE, ORIENTATE CĂTRE SCOPUL CLAR DEFINIT al acumulării de bani. Neînțelegerea acestui aspect a fost dintotdeauna o sursă de

confuzie pentru milioane de oameni, care au ajuns să creadă în mod greșit că, în sine, „cunoașterea înseamnă putere". Această afirmație este foarte departe de adevăr! Cunoașterea nu reprezintă decât o putere *potențială*. Ea se transformă cu adevărat în putere numai și numai dacă este organizată într-un plan concret de acțiune și dacă este direcționată către un scop bine definit.

„Veriga lipsă" in toate sistemele de educație moderne este incapacitatea instituțiilor educative de a le preda studenților CUM TREBUIE ORGANIZATĂ ȘI FOLOSITĂ CUNOAȘTEREA DUPĂ DOBÂNDIREA ACESTEIA.

Mulți oameni fac greșeala să creadă că, dacă Henry Ford nu a beneficiat de prea multă „educație școlară", el este un om „lipsit de educație". Cei care fac această greșeală nu îl cunosc pe Henry Ford și nu înțeleg adevărata semnificație a cuvântului „educație". Acest cuvânt provine din latinescul *educo,* ce înseamnă a deduce, a scoate la suprafață, A DEZVOLTA DIN INTERIOR.

În acest context, un om educat nu este neapărat un om care a acumulat o cunoaștere de ordin general sau de specialitate foarte vastă, ci un om care și-a dezvoltat acele facultăți ale minții care îi permit să obțină orice își dorește fără să violeze dreptul altor persoane. Henry Ford se integrează perfect în spiritul acestei definiții.

În timpul războiului mondial, un ziar din Chicago a publicat mai multe editoriale în care Henry Ford era numit, printre altele, un „pacifist ignorant". Domnul Ford a obiectat față de aceste afirmații și a dat în judecată ziarul pentru calomnie. Când procesul a intrat în faza de judecată, avocații ziarului l-au chemat la bară pe Henry Ford, cu scopul de a

le demonstra juraților că este într-adevăr ignorant. Ei i-au pus o mare varietate de întrebări, al căror scop era să demonstreze dincolo de orice tăgadă că, în pofida cunoașterii lui de specialitate referitoare la industria automobilelor, în ceea ce privea cunoașterea generală el nu era decât un ignorant.

Domnul Ford a fost astfel nevoit să răspundă la întrebări de genul: „Cine a fost Benedict Arnold?" sau „Câți soldați au trimis britanicii în America pentru a înăbuși Revolta din 1776?" Ca răspuns la ultima întrebare, domnul Ford a spus: „Nu știu numărul exact al soldaților trimiși de britanici, dar am auzit că a fost un număr considerabil mai mare decât al celor care au apucat să se întoarcă acasă".

În cele din urmă, domnul Ford a obosit în fața acestui șir de întrebări și, în fața unei întrebări extrem de ofensive pusă de unul dintre avocații ziarului, și-a ridicat acuzator degetul către acesta și i-a răspuns: „Dacă aș DORI într-adevăr să cunosc răspunsul la această întrebare stupidă sau la oricare din întrebările pe care mi le-ați pus până acum, nu ar trebui decât să îmi chem oamenii, care îmi pot răspunde la ORICARE din întrebările pe care doresc să li le pun. Acum, te rog să îmi spui: DE CE mi-aș încărca mintea cu astfel de cunoștințe generale, pentru a putea răspunde la astfel de întrebări, când am în jurul meu oameni care pot face perfect acest lucru pentru mine?"

Acest răspuns mi se pare cât se poate de logic.

Răspunsul i-a închis gura avocatului. Toți cei din sala de judecată și-au dat seama că cel care a dat acest răspuns nu era un ignorant, ci un om EDUCAT. Un om cu adevărat educat este acela care știe de unde poate să obțină

cunoașterea atunci când are nevoie de ea și cum poate organiza această cunoaștere într-un plan concret de acțiune. Datorită grupului lui de consultanță, Henry Ford avea la dispoziție întreaga cunoaștere de specialitate de care avea nevoie pentru a-i permite să devină unul dintre cei mai bogați oameni din America. *Nu era important ca el să dețină toate aceste cunoștințe în mintea lui.* Niciun om care are suficientă inteligență pentru a citi cărți motivaționale nu poate rata semnificația acestui exemplu.

De aceea, înainte de a-ți putea transforma DORINȚA în echivalentul ei bănesc, vei avea nevoie de o CUNOAȘTERE DE SPECIALITATE în domeniul serviciului sau al produsului pe care intenționezi să îl vinzi, ori a profesiei în care intenționezi să activezi în schimbul averii dorite. Poate că vei avea nevoie de mai multă cunoaștere de specialitate decât ai capacitatea sau înclinația de a dobândi singur. În acest caz, vei putea compensa cu ușurință această slăbiciune cu ajutorul grupului tău de consultanți.

Andrew Carnegie a afirmat întotdeauna că nu cunoaște nimic despre aspectele tehnice ale afacerilor cu oțel. De altfel, lui nu i-a păsat niciodată cu adevărat de acest lucru. El a obținut întreaga cunoaștere de specialitate de care avea nevoie pentru producerea și comercializarea oțelului de la GRUPUL SĂU DE CONSULTANȚI.

Acumularea marilor averi necesită PUTERE, iar puterea poate fi dobândită printr-o cunoaștere de specialitate bine organizată și inteligent direcționată. Această cunoaștere nu trebuie să fie însă neapărat în posesia celui care acumulează averea.

Paragraful anterior ar trebui să le dea speranță tuturor acelor oameni ambițioși care doresc să facă avere, dar care nu au beneficiat de „educația" necesară pentru a dispune de cunoștințele de specialitate de care au nevoie. Există oameni care suferă din cauza unor „complexe de inferioritate", datorită faptului că nu sunt la fel de „educați" ca și alți oameni. În realitate, cel care reușește să organizeze și să controleze un grup de consultanți care dispun de cunoștințele necesare pentru acumularea de bani este la fel de educat ca oricare alt membru al grupului. Dacă suferi de un complex de inferioritate datorat lipsei de educație școlară, AMINTEȘTE-ȚI DE ACEST LUCRU.

Thomas A. Edison nu a mers la școală mai mult de trei luni în întreaga sa viață. Cu toate acestea, nu a fost deloc un om lipsit de educație și nu a murit sărac.

Henry Ford nu a absolvit nici măcar clasa a șasea a școlii elementare, dar s-a descurcat cât se poate de bine din punct de vedere financiar.

CUNOAȘTEREA DE SPECIALITATE este o resursă extrem de bogată și cât se poate de ieftină, care poate fi obținută cu ușurință. Dacă ai vreo îndoială în acest sens, consultă statele de salarii ale oricărei universități.

Este bine să știi cum poate fi cumpărată cunoașterea

Mai întâi de toate, stabilește ce tip de cunoaștere de specialitate dorești să obții și scopul pentru care ai nevoie

de ea. De altfel, dacă ți-ai stabilit principalul scop în viață, acesta va determina în mare măsură cunoașterea de care vei avea nevoie. În continuare, va trebui să îți procuri informații corecte legate de sursele de cunoaștere pe care te poți baza. Cele mai importante astfel de surse sunt:

a. Propria experiență și educație
b. Experiența și educația disponibile prin cooperarea altor oameni (Grupul de consultanță)
c. Colegii și universități
d. Bibliotecile publice (cărțile și ziarele depozitate în ele conțin mai mult sau mai puțin întreaga cunoaștere acumulată de civilizația umană)
e. Cursuri de specialitate (îndeosebi la școlile care oferă educație la seral și posibilitatea de a studia acasă)

Pe măsura acumulării de cunoștințe, acestea trebuie organizate și folosite pentru un scop bine definit, prin conceperea unor planuri practice. Cunoașterea nu are nicio valoare dacă nu este direcționată către un scop pragmatic. Așa se explică de ce diplomele de colegiu nu valorează foarte mult în societatea noastră. La urma urmelor, ele nu reprezintă altceva decât o sumă de cunoștințe diverse.

Dacă îți propui să urmezi un curs de specialitate, începe prin a stabili scopul pentru care ai nevoie de cunoștințele oferite de el, iar apoi află de unde poate fi obținută această cunoaștere de specialitate, din surse cât mai sigure.

Oamenii de succes din orice domeniu de activitate nu încetează nicio clipă să achiziționeze cunoștințe de specialitate legate de scopul pe care și l-au propus, de afacerea sau de profesiunea lor. Invers, oamenii care nu au

succes consideră că perioada de educație se încheie odată cu terminarea școlii. În realitate, singurul rol pragmatic al școlii este să îl învețe pe student cum să obțină cunoașterea de specialitate de care are nevoie.

Odată cu Noua Lume a Schimbărilor care a început imediat după terminarea recesiunii economice au apărut și o serie de schimbări uimitoare în domeniul educației. La ordinea zilei a ajuns astăzi SPECIALIZAREA! Acest adevăr a fost subliniat magistral de Robert P. Moore, secretar la Universitatea Columbia:

Specialiștii cei mai căutați

Candidații cei mai căutați de departamentele de personal ale companiilor sunt aceia care sunt specializați într-un domeniu sau altul: absolvenții școlilor economice specializați în contabilitate și statistică, inginerii de toate specialitățile, ziariștii, arhitecții, chimiștii și cei cu capacități de lider.

Cele mai mari șanse de a fi angajați le au studenții care au fost foarte activi în campus, ale căror personalități le permit să lucreze cu tot felul de oameni și care au avut slujbe în timp ce și-au efectuat educația. Datorită calificării lor polivalente, în jur de șase astfel de studenți au primit după absolvire oferte de muncă.

Renunțând la concepția potrivit căreia cele mai bune oferte sunt primite de studenții care au avut numai note de zece, domnul Moore a afirmat că cele mai multe companii caută astăzi studenți care, pe lângă rezultatele academice

bune, dispun și de o anumită experiență de muncă, precum și de personalități adecvate.

În scrisoarea primită de domnul Moore de la una din cele mai mari companii industriale, lider în domeniul său, se spune:

„Suntem interesați în primul rând de studenți care au o capacitate excepțională în domeniul muncii manageriale. De aceea, punem principalul accent pe trăsăturile de caracter, pe inteligența și pe personalitatea studenților, și mai puțin pe notele obținute."

Propunerea unui sistem de „ucenicie"

Domnul Moore a propus introducerea unui sistem de „ucenicie" a studenților în timpul vacanțelor de vară în cadrul birourilor, magazinelor și activităților industriale. El a afirmat că tuturor studenților care au terminat doi sau trei ani de colegiu ar trebui să li se ceară să „își aleagă un viitor bine definit, renunțând la simpla acumulare de cunoștințe acade-mice generale, fără un scop clar".

„Colegiile și universitățile trebuie să se adapteze la rândul lor acestei cerințe moderne pentru specialiști", a mai spus el, cerându-le instituțiilor educative să își asume o mai mare responsabilitate pentru ghidarea tinerilor către diferite vocații.

Una din cele mai sigure și mai pragmatice surse de cunoaștere disponibilă celor care au nevoie de cunoștințe de specialitate sunt școlile care organizează cursuri serale și care pot fi găsite în toate marile orașe. În plus, școlile prin corespondență oferă o educație de specialitate în toate

orașele din Statele Unite în care ajunge poșta și în toate domeniile. Unul din avantajele studiului făcut acasă este flexibilitatea programelor educative, care le permite cursanților să studieze în timpul lor liber. Un alt avantaj minunat al acestui sistem educativ (dacă școala este aleasă cu grijă) este consultanța de specialitate oferită de școală, care se poate dovedi de neprețuit pentru cei care au nevoie de astfel de cunoștințe. Oriunde locuiești, tu poți beneficia de aceste avantaje.

Orice lucru obținut fără efort și fără să plătești un preț pentru el este de regulă neapreciat, adeseori chiar discreditat. Poate că așa se explică de ce un număr atât de mic de studenți reușesc să se bucure de minunatele beneficii oferite de sistemul public de educație. AUTODISCIPLINA la care studentul ajunge după încheierea unui studiu de specialitate compensează într-o anumită măsură oportunitățile ratate din cauza obținerii cunoașterii fără niciun cost. Școlile prin corespondență reprezintă instituții de afaceri foarte bine organizate. Taxele pe care le percep sunt atât de reduse încât ele sunt silite să insiste asupra plății lor prompte. Faptul că studenților li se cere să plătească pentru educația primită (indiferent dacă aceștia au note bune sau proaste) are adeseori efectul de a-i sili pe aceștia să își termine educația cu orice chip. Școlile prin corespondență nu au insistat suficient de mult asupra acestui aspect, dar adevărul este că ceea ce fac departamentele lor de colectare a taxelor reprezintă în sine un antrenament excelent în domeniul cultivării DECIZIEI, PROMPTITUDINII, ACȚIUNII și al CULTIVĂRII OBICEIULUI DE A DUCE LA BUN SFÂRȘIT CE AI ÎNCEPUT.

Personal, am învățat acest lucru din experiență, acum mai bine de 25 de ani. M-am înscris atunci la un curs de Publicitate prin corespondență. După ce am terminat opt sau zece lecții, am renunțat la studiu, dar școala nu a renunțat să îmi trimită facturile. Mai mult, ea a insistat să plătesc, indiferent dacă aveam de gând să continui cu studiul sau nu. Dacă tot trebuia să plătesc (lucru la care m-am obligat singur și pentru care eram răspunzător din punct de vedere juridic), am luat decizia că este mai bine să continui să studiez, astfel încât să nu plătesc degeaba acei bani. La acea vreme mi s-a părut că sistemul de colectare a taxelor este exagerat de bine organizat, dar viața mi-a arătat mai târziu că educația primită atunci a fost inestimabilă, justificând astfel întru totul banii plătiți. Fiind forțat să plătesc, am continuat să învăț și am terminat în cele din urmă cursul. Mai târziu, aveam să descopăr că sistemul școlii respective de colectare a taxelor mi-a făcut un mare bine, întrucât cunoștințele pe care m-a silit să le achiziționez în domeniul publicității mi-au fost de un real folos.

Dispunem în această țară de un sistem educativ public considerat cel mai mare din lume. Am investit sume fabuloase în construcția de clădiri și am asigurat transportul copiilor care locuiesc în zone rurale, astfel încât aceștia să se poată în scrie la cele mai bune școli, dar acest sistem minunat are o slăbiciune fundamentală: ESTE GRATUIT! Una din caracteristicile cele mai stranii ale ființei umane face ca ea să nu valorizeze decât acele lucruri care au un preț. Școlile gratuite și bibliotecile publice din America nu îi impresionează pe oameni *tocmai pentru că sunt gratuite.*

Acesta este principalul motiv pentru care atât de mulți oameni simt nevoia să urmeze cursuri suplimentare după ce termină școala. Tot din acest motiv, ANGAJATORII ÎȘI RESPECTĂ MAI MULT ANGAJAȚII CARE URMEAZĂ CURSURI PRIN CORESPONDENȚĂ. Ei au învățat din experiență că orice om care are o ambiție suficient de mare pentru a renunța la o bună parte din timpul său liber pentru a studia acasă are calitățile necesare pentru a conduce o întreprindere. Această recunoaștere nu reprezintă un gest de caritate, ci o evaluare corectă, cu consecințe pozitive asupra afacerii lor.

Dacă există un defect ce nu are niciun remediu, acesta este LIPSA DE AMBIȚIE, care este aproape universală! Salariații care își planifică timpul liber astfel încât să poată studia acasă evoluează inevitabil către poziții mai bune în cadrul întreprinderii în care lucrează. Decizia lor le deschide calea către avansare, înlătură foarte multe obstacole din calea lor și atrage asupra lor atenția celor care au puterea de a le oferi noi OPORTUNITĂȚI.

Studiul realizat acasă se potrivește de minune cu nevoile angajaților care simt nevoia să achiziționeze mai multe cunoștințe de specialitate după ce au părăsit școala și care nu își pot permite luxul de a se înscrie la o altă școală cu program normal.

Schimbarea condițiilor economice după Marea Recesiune i-a silit pe mii de oameni să încerce să își găsească surse suplimentare de venit. Pentru cei mai mulți dintre ei, soluția o reprezintă dobândirea de cunoștințe de specialitate. Nu puțini sunt aceia care sunt siliți să își schimbe complet

ocupația. Atunci când un comerciant constată că o linie de produse nu se vinde, el o schimbă cu o altă linie de produse. pentru care există cerere. Aceeași eficiență trebuie urmărită și de cei care își vând serviciile personale. Dacă aceste servicii nu aduc venituri consistente într-un anumit domeniu de activitate, acest domeniu trebuie schimbat cu un altul, în care oportunitățile sunt mai mari.

Stuart Austin Wier s-a pregătit ca inginer constructor și a activat în această profesie până în anii Recesiunii, când piața construcțiilor a devenit limitată și el nu a mai obținut veniturile cu care era obișnuit. De aceea, el și-a făcut un inventar al propriilor posibilități, s-a decis să își schimbe profesia, s-a înscris la facultatea de drept și a urmat anumite cursuri care i-au permis să devină avocat corporatist. Deși recesiunea continua să facă ravagii, el și-a terminat noua școală, a luat examenul de avocatură și și-a creat rapid un cabinet în Dallas, Texas.

Pentru a preîntâmpina protestele celor care afirmă că: „Nu m-am putut duce la școală pentru că nu am avut sprijinul familiei mele" sau că: „Sunt prea bătrân pentru a mă întoarce la școală", doresc să afirm că domnul Wier trecuse de 40 de ani când s-a întors la școală și că era căsătorit. Prin selectarea atentă a cursurilor pe care le-a urmat prin corespondență și prin alegerea celor mai bune colegii (fiecare în domeniul respectiv), domnul Wier a reușit să termine în numai doi ani o facultate pe care studenții obișnuiți o termină în patru ani. ATUNCI CÂND ȘTII DE UNDE SĂ CUMPERI CUNOAȘTEREA, OBȚII ÎNTOTDEAUNA MARI BENEFICII!

Cel care renunță să mai studieze numai pentru că a terminat școala este sortit să rămână de-a pururi un om mediocru, indiferent în ce domeniu activează. Calea care duce către succes este calea învățării continue.

Să luăm un exemplu particular.

În timpul Marii Recesiuni, un vânzător dintr-un magazin de produse alimentare a fost concediat. Dat fiind că avea o oarecare experiență în domeniul contabilității, el a urmat un curs de specialitate, s-a familiarizat cu ultimele legi în acest domeniu și cu noile echipamente de birou, după care și-a deschis o afacere proprie. A început chiar cu comerciantul pentru care a lucrat înainte, după care a încheiat contracte cu alții 100 de comercianți mai mici, cărora le-a ținut contabilitatea pentru o sumă lunară modică. Ideea lui s-a dovedit atât de pragmatică încât în scurt timp a fost nevoit să își înființeze un birou portabil într-un camion pe care l-a echipat cu cele mai moderne mașinării de ținut contabilitatea. La ora actuală are un întreg „parc" de camioane de acest fel (birouri portabile de ținut contabilitatea) și a angajat un mare număr de asistenți, asigurându-le comercianților servicii de calitate la un cost foarte redus.

Succesul deosebit de care s-a bucurat această afacere unică s-a datorat acumulării de cunoștințe de specialitate, la care s-a adăugat o imaginație foarte vie. Numai anul trecut, proprietarul acestei afaceri a plătit un impozit pe venit de zece ori mai mare decât salariul pe care îl primea de la comerciantul pentru care a lucrat ca vânzător până la declanșarea Marii Recesiuni, care l-a forțat să se confrunte cu o adversitate ce s-a dovedit până la urmă o binecuvântare mascată.

La baza succesului noii sale afaceri a stat O IDEE!

Cel care i-a furnizat această idee fostului vânzător am fost eu. De aceea, mi-am asumat ulterior privilegiul de a-i sugera noului proprietar de afacere o nouă idee, care i-ar fi putut aduce venituri încă și mai mari, asigurându-i totodată posibilitatea de a le face un serviciu util multor mii de oameni care aveau o nevoie urgentă de astfel de servicii de contabilitate.

I-am sugerat așadar această idee fostului vânzător care a devenit între timp proprietarul unei afaceri de contabilitate. Când i-am sugerat acest plan, el a exclamat: „Îmi place ideea, dar nu aș ști cum să o transform în realitate." De fapt, el mi s-a plâns că nu ar ști cum să își vândă noua cunoaștere în domeniul contabilității, *deși a achiziționat-o deja.*

A apărut astfel o nouă problemă care trebuia rezolvată. Această problemă s-a rezolvat cu ajutorul unei tinere talentate care știa să bată la mașină. Aceasta a scris o carte în care a descris avantajele noului sistem de contabilitate. Paginile au fost bătute la mașină și legate, proces în urma căruia a rezultat o carte în care povestea noii afaceri era prezentată într-un mod atât de atrăgător încât în scurt timp proprietarul acestei afaceri a primit mai multe oferte de lucru decât putea accepta.

Există mii de oameni în întreaga țară care ar avea nevoie de serviciile unui specialist capabil să pregătească un dosar de prezentare a serviciilor personale pe care le pot oferi. Venitul total care ar putea rezulta în urma acestui serviciu ar depăși cu ușurință suma veniturilor obținute de cea mai mare agenție de forță de muncă, iar beneficiile acestui

serviciu ar fi mult mai mari pentru cumpărătorul lor decât cele pe care le-ar putea obține de la o astfel de agenție.

IDEEA descrisă mai sus s-a născut dintr-o necesitate, aceea de a acoperi o anumită nevoie concretă. Femeia care a acoperit această nevoie a dat dovadă de o IMAGINAȚIE foarte vie. Ea și-a dat seama că această idee poate sta la baza unei noi profesiuni, care le-ar putea aduce servicii valoroase unui mare număr de oameni care au nevoie de o ghidare de specialitate pentru valorificarea propriilor servicii personale.

Profitând de marele succes pe care l-a avut primul ei „PLAN PENTRU VALORIFICAREA SERVICIILOR PERSONALE", această femeie dinamică a aplicat această soluție în cazul fiului ei, care tocmai terminase colegiul, dar s-a dovedit incapabil până atunci să găsească o piață pentru serviciile sale. Planul pe care l-a creat mama băiatului s-a dovedit a fi cel mai bun plan de valorificare a serviciilor personale pe care l-am văzut vreodată.

Acest plan conținea nu mai puțin de 50 de pagini frumos bătute la mașină și pline de informații perfect structurate în care erau prezentate capacitățile înnăscute ale tânărului, educația primită, experiența personală și o mare varietate de alte informații, prea detaliate pentru a le menționa aici. Planul conținea de asemenea o descriere exhaustivă a poziției pe care o dorea fiul ei, precum și o imagine extrem de detaliată a serviciilor pe care acesta era dispus să le ofere în schimbul primirii acelei poziții.

Pregătirea acestui dosar de prezentare a necesitat mai multe săptămâni de muncă, timp în care mama și-a trimis aproape zilnic fiul la biblioteca publică pentru a învăța

diferite lucruri care l-ar fi putut ajuta să își vândă mai bine serviciile. Ea l-a trimis de asemenea la competitorii potențialului său angajator pentru a aduna informații vitale referitoare la metodele de business folosite de aceștia, informații care s-au dovedit extrem de prețioase pentru conceperea planului pe care tânărul intenționa să îl folosească dacă urma să primească poziția pe care și-o dorea. Când planul a fost gata, acesta conținea mai multe sugestii extrem de utile pe care potențialul său angajator le-ar fi putut pune în practică în beneficiul său (de altfel, sugestiile chiar au fost puse mai târziu în practică de acesta!).

Unii oameni se vor întreba probabil: „Ce rost are să-ți dai atâta osteneală numai pentru a-ți lua o slujbă?" răspunsul este cât se poate de concret și de dramatic, dat fiind că se referă la tragedia pe care o trăiesc milioane de oameni a căror unică sursă de venituri este obținută din vânzarea serviciilor personale.

Iată în ce constă acest răspuns: SĂ FACI UN LUCRU BUN NU REPREZINTĂ NICIODATĂ O OSTENEALĂ! PLANUL PREGĂTIT DE ACEASTĂ FEMEIE ÎN BENEFICIUL FIULUI EI L-A AJUTAT PE ACESTA SĂ PRIMEASCĂ SLUJBA PE CARE ȘI-O DOREA, ÎNCĂ DE LA PRIMUL INTERVIU. ÎN PLUS, EL A PRIMIT DE LA BUN ÎNCEPUT SALARIUL PE CARE L-A CERUT.

Mai mult, și acest lucru este la fel de important: POZIȚIA PRIMITĂ NU NECESITA CA TÂNĂRUL SĂ ÎNCEAPĂ DE JOS. EL A PRIMIT DIRECT O POZIȚIE DE DIRECTOR ADJUNCT ȘI UN SALARIU AFERENT ACESTEI POZIȚII DE CONDUCERE.

„Ce rost are?", mă întrebi.

Ei bine, PREZENTAREA PLANIFICATĂ pe care a știut să o conceapă acest tânăr l-a scutit de cel puțin zece ani de care ar fi avut nevoie pentru a ajunge pe poziția pe care a primit-o, dacă „ar fi început de jos și ar fi încercat să avanseze treaptă cu treaptă".

Această idee de a începe de jos și de a avansa treaptă cu treaptă li se poate părea unora corectă, dar principala obiecție care i se poate aduce este că prea mulți dintre cei care încep de jos nu reușesc să își ridice suficient de sus capul pentru a putea fi văzuți de OPORTUNITATE, motiv pentru care rămân în poziția inferioară pe care au început. Nu trebuie să uităm nici faptul că viziunea pe care o ai atunci când te afli pe o poziție inferioară nu este deloc luminoasă, și deci nici prea încurajatoare. Ea are chiar tendința de a ucide în față orice ambiție. Omul ajunge să își accepte destinul din cauza OBIȘNUINȚEI de a-și forma o rutină zilnică. În final, această obișnuință devine atât de puternică încât omul încetează să se mai lupte cu ea. Acesta este un alt motiv important pentru a încerca de la bun început să te ridici pe o poziție superioară. Procedând în acest fel, îți formezi OBIȘNUINȚA de a privi în jur, de a observa cum avansează alți oameni, de a căuta OPORTUNITĂȚI și de a le îmbrățișa fără nicio ezitare.

Dan Halpin reprezintă un exemplu perfect în această direcție. Cât timp a urmat colegiul, el a condus faimoasa echipă de fotbal Notre Dame la Campionatul Național din 1930, antrenată de regretatul Knute Rockne.

Poate că tocmai marele antrenor l-a inspirat să aspire cât mai sus și SĂ NU CONFUNDE ÎNFRÂNGERILE

TEMPORARE CU EȘECURILE, la fel cum Andrew Carnegie i-a inspirat pe tinerii săi locotenenți în afaceri să își stabilească țeluri cât mai înalte. Cert este că tânărul Halpin a absolvit colegiul într-o perioadă cât se poate de nefavorabilă din cauza recesiunii, când era foarte greu să îți găsești o slujbă. După ce a făcut câteva tentative de a lucra în domeniul investițiilor bancare și în cel al cinematografiei. Halpin a acceptat prima oportunitate care i s-a ivit în cale. aceea de a vinde aparate electrice pentru auz, în schimbul unui comision. ORICE OM PUTEA FACE ACEST TIP DE MUNCĂ, IAR HALPIN ȘTIA ACEST LUCRU, dar el a considerat noul domeniu de activitate o oportunitate.

Timp de aproape doi ani, el a continuat să facă o activitate care nu îi plăcea și probabil că nu s-ar fi ridicat niciodată mai presus de această poziție dacă nu ar fi făcut ceva pentru a-și curma insatisfacția. Mai întâi, el și-a propus să obțină postul de director adjunct responsabil cu vânzările, pe care l-a și obținut. Această poziție l-a plasat suficient de sus pentru a putea fi văzut de OPORTUNITATE.

El a făcut o treabă atât de bună în vânzarea de aparate pentru auz încât A.M. Andrews, președintele unei companii care producea produse dictografice, competitoare a companiei pentru care lucra Halpin, și-a propus să afle mai multe despre omul care vindea atât de multe produse, furând astfel din cota de piață a companiei sale, mult mai veche pe piață. De aceea, el l-a chemat pe Halpin la el. După ce interviul s-a încheiat, Halpin a primit postul de director cu vânzările la noua companie, conducând întreaga Divizie de Aparate Acustice. Pentru a testa capacitatea noului său

director, domnul Andrews a plecat pentru trei luni în Florida, lăsându-l să se descurce cum o putea cu noua lui slujbă. Ei bine, Halpin s-a descurcat de minune! Spiritul pe care i l-a insuflat Knute Rockne, care nu a încetat nicio clipă să îi spună (pe vremea când era student) că: „Toată lumea îi iubește pe învingători, dar nimeni nu are timp pentru învinși", l-a determinat pe Halpin să investească atâta energie în noua sa slujbă încât a fost ales recent ca vicepreședinte al companiei și director general al Diviziei de Aparate Acustice și Dispozitive Radiofonice, poziție pe care orice om ar fi mândru să o obțină după zece ani de efort în slujba companiei. Halpin a reușit această performanță în mai puțin de șase luni!

Este greu de spus cine merită cel mai mare credit pentru acest lucru: domnul Andrews sau domnul Halpin, dat fiind că amândoi dau dovadă de acea calitate atât de rar întâlnită la oameni numită IMAGINAȚIE BOGATĂ. Domnul Andrews merită acest credit deoarece a știut să vadă în tânărul Halpin un om de mare viitor, în timp ce Halpin merită acest credit pentru că A REFUZAT ORICE COMPROMIS CU VIAȚA, ACCEPTÂND O SLUJBĂ PE CARE NU ȘI-O DOREA ȘI INVESTIND ÎN EA TOT CE AVEA MAI BUN. Acesta este unul din principalele aspecte pe care îmi propun să-l subliniez eu prin filozofia mea: că noi ne putem înălța pe o poziție superioară sau putem rămâne pe poziția inferioară de pe care am pornit ÎN FUNCȚIE DE FELUL ÎN CARE GESTIONĂM CONDIȚIILE PE CARE LE PUTEM CONTROLA, DACĂ DORIM CU ADEVĂRAT SĂ LE CONTROLĂM.

Un alt aspect pe care încerc să îl subliniez este acela că atât succesul cât și eșecul sunt în mare măsură rezultatul OBIȘNUINȚEI! Personal, nu am nici cea mai mică îndoială că asocierea strânsă a lui Dan Halpin cu cel mai mare antrenor de fotbal pe care l-a avut America în întreaga ei istorie a plantat în mintea tânărului sămânța DORINȚEI de a excela în orice domeniu de activitate, dorință care a făcut din echipa de fotbal Notre Dame o echipă de notorietate mondială. Într-adevăr, adorarea eroilor poate aduce mari beneficii, cu condiția ca eroii adorați să fie întotdeauna niște ÎNVINGĂTORI. Halpin mi-a spus că Rockne a fost unul dintre cei mai mari lideri pe care i-a dat istoria umanității.

Credința mea în teoria că asocierea în afaceri reprezintă un factor vital deopotrivă pentru succes și pentru eșec mi-a fost confirmată recent atunci când fiul meu Blair a negociat cu Dan Halpin pentru o poziție. Domnul Halpin i-a oferit un salariu de început de circa jumătate din cât ar fi putut obține Blair de la o companie rivală. M-am folosit de influența mea ca părinte și l-am determinat pe Blair să accepte oferta domnului Halpin, întrucât EU CRED CĂ ASOCIEREA STRÂNSĂ CU UN OM CARE REFUZĂ SĂ FACĂ COMPROMISURI CU ACELE CIRCUMSTANȚE ALE VIEȚII CARE NU ÎI PLAC REPREZINTĂ UN ACTIV CARE NU POATE FI MĂSURAT DIN PUNCT DE VEDERE BĂNESC.

Pozițiile inferioare reprezintă locuri de muncă monotone și neprofitabile pentru orice om. Tocmai de aceea mi-am dat atâta osteneală să descriu cum poate fi evitat un început într-o astfel de poziție printr-o planificare corespunzătoare.

Tot din acest motiv am consacrat atât demult spațiu descrierii noi profesii inventate de acea femeie întreprinzătoare care s-a simțit inspirată să îi PLANIFICE fiului său viitorul tocmai pentru a evita un start defavorabil în viață pentru acesta.

Odată cu noile condiții generate de colapsul economic al lumii a apărut și nevoia de a găsi noi modalități, mai bune, de prezentare a SERVICIILOR PERSONALE pe care le au de oferit noii angajați potențiali. Este greu de imaginat de ce nimeni nu a descoperit mai devreme această nevoie uimitoare, dat fiind că niciun alt serviciu nu a fost vreodată mai bine plătit decât serviciile personale (munca). Sumele plătite lunar pentru salarii sunt atât de uriașe încât se ridică la sute de milioane de dolari, adică la câteva miliarde de dolari anual.

Poate că se vor găsi cititori care să descopere în IDEEA prezentată în acest capitol germenul bogăției pe care și-o DORESC! La urma urmelor, idei mult mai puțin valoroase au stat la baza unor mari averi. Spre exemplu, ideea magazinelor care vând produse de cinci cenți și de zece cenți, a lui Woolworth, mi se pare infinit mai puțin valoroasă decât aceasta, și totuși i-a adus posesorului ei o avere uriașă.

Cei care caută OPORTUNITATEA în această sugestie vor primi noi indicații prețioase în capitolul despre Organizarea Planificată. Un impresar valoros care știe să vândă servicii personale poate găsi o cerere pentru propriile sale servicii oriunde există oameni care caută o piață mai bună pentru serviciile pe care le oferă ei. Dacă ar aplica principiul Consultanței, câțiva oameni de talent ar putea

forma o alianță și și-ar putea crea foarte rapid o afacere profitabilă. De pildă, unul dintre ei ar putea fi un scriitor de talent, cu intuiții în domeniul publicității și vânzării, un altul ar putea să se priceapă la dactilografie și la conceperea corespondenței comerciale, iar un al treilea ar putea să se ocupe de atragerea clienților prin informarea lor despre serviciile oferite de companie. Dacă s-ar găsi o singură persoană care să posede toate aceste calități, ea ar putea înființa singură o astfel de companie, pe care ar putea-o conduce până când aceasta ar deveni prea mare și ar trebui să își angajeze oameni.

Femeia care a pregătit „Planul de Vânzare a Serviciilor Personale" pentru fiul ei primește la ora actuală cereri din toate părțile țării pentru a pregăti alte planuri similare pentru cei care doresc să își vândă mai bine serviciile personale, în schimbul unor sume mai mari de bani. Ea și-a angajat o întreagă echipă de dactilografe, de artiști și de scriitori, care au capacitatea de a dramatiza atât de eficient fiecare studiu de caz în parte încât persoana care își oferă serviciile personale să poată obține un salariu mult mai mare decât media oferită pentru alte servicii similare. Femeia de care vorbesc are o încredere atât de mare în propria ei capacitate încât acceptă să fie plătită cu un procentaj din diferența de salariu pe care își ajută clienții să o câștige.

Nu trebuie să crezi nicio clipă că planul ei constă în principal dintr-o prezentare suficient de inspirată a calităților celui pentru care concepe dosarul, astfel încât acesta să primească un salariu mai mare pentru aceleași servicii pe care le oferea până atunci (dar pentru un salariu mai mic).

Ea nu are în vedere numai interesele celui care își oferă serviciile personale, ci și pe cele ale cumpărătorului potențial al acestor servicii. De aceea, ea își pregătește planurile astfel încât cumpărătorul serviciilor personale să primească în schimbul salariului mărit pe care îl oferă servicii de o calitate sporită. Metoda prin care femeia obține un rezultat atât de uimitor reprezintă un secret profesional pe care ea nu îl împărtășește nimănui, cu excepția clienților săi.

Dacă dispui de o IMAGINAȚIE bogată și te afli în căutarea unei poziții mai bune pentru serviciile personale pe care le oferi, această sugestie ar putea fi chiar stimulul pe care îl cauți. IDEEA îți poate aduce un venit mult mai mare decât cel pe care îl obține un medic, un avocat sau un inginer „mediu", a căror educație a necesitat mai mulți ani de colegiu. Această idee le poate fi vândută tuturor celor care caută noi poziții, îndeosebi manageriale sau executive, dar și celor care doresc să obțină venituri mai mari din actualele lor poziții.

O IDEE bună nu are un preț fix!

La baza tuturor IDEILOR stă cunoașterea de specialitate. Din nefericire pentru cei care nu se bucură de o bogăție prea mare, cunoașterea de specialitate este mult mai ușor de dobândit decât IDEILE. De aceea, există o cerere universală și o oportunitate în creștere pentru cei capabili să îi ajute pe alți oameni să își vândă avantajos propriile servicii personale. Principala calitate pe care trebuie să o aibă aceștia este IMAGINAȚIA, singura care poate combina cunoașterea de specialitate cu IDEILE sub forma unor PLANURI ORGANIZATE, special concepute pentru a atrage o mai mare bogăție.

Dacă dispui de o asemenea IMAGNIAȚIE, acest capitol îți poate furniza ideea necesară pentru a te îmbogăți. Reține: lucrul care contează cu adevărat este IDEEA. Cunoașterea de specialitate poate fi găsită oriunde!

CAPITOLUL 6

IMAGINAȚIA

Atelierul minții

Al cincilea pas care conduce către îmbogățire

Imaginația este literalmente atelierul în care sunt forjate toate planurile create de om. Gândul sau DORINȚA capătă formă și este orientat către ACȚIUNE cu ajutorul facultății imaginative a minții.

Pe bună dreptate, se spune că omul poate crea orice își imaginează.

Dintre toate erele civilizației, cea în care trăim la ora actuală este de departe cea mai fertilă pentru dezvoltarea imaginației, date fiind schimbările rapide care se succed. Oamenii primesc din toate părțile stimuli care tind să le dezvolte imaginația.

Cu ajutorul facultății imaginative, omul a descoperit și a ajuns să controleze în ultimii 50 de ani mai multe forțe ale naturii decât în întreaga istorie a rasei umane. El a

cucerit atât de bine atmosfera încât zborul păsărilor nu se mai poate compara cu zborul lui. A ajuns să controleze eterul, pe care îl folosește astăzi ca mijloc de comunicare instantanee cu orice altă parte a lumii. A analizat și a cântărit soarele, deși acesta se află la o distanță de milioane de kilometri, și a stabilit – cu ajutorul IMAGINAȚIEI – din ce elemente este alcătuit acesta. A descoperit că propriul său creier este o stație de emisie-recepție pentru vibrația gândului, iar la ora actuală încearcă să descopere aplicații practice ale acestei descoperiri. Și-a mărit atât de mult viteza de locomoție încât a ajuns să călătorească astăzi cu o viteză de peste 500 de kilometri pe oră. Va veni probabil o vreme când omul va putea lua micul dejun la New York și prânzul la San Francisco.

SINGURA LIMITARE RAȚIONALĂ A OMULUI DEPINDE EXCLUSIV DE DEZVOLTAREA ȘI DE FOLOSIREA IMAGINAȚIEI SALE. Cu siguranță, omul nu a ajuns încă la apogeul dezvoltării acestei facultăți. La urma urmelor, a trecut prea puțin timp de când abia a descoperit că posedă această facultate, așa că nu putem decât să tragem concluzia că aplicațiile practice pe care le-a dat el până acum imaginației sale sunt abia la început.

Două forme de imaginație

Facultatea imaginativă îmbracă două aspecte. Pe de o parte, avem de-a face cu o „imaginație sintetică", iar pe de altă parte cu o „imaginație creatoare".

IMAGINAȚIA SINTETICĂ. Prin intermediul acestei facultăți, omul își poate rearanja vechile concepte, idei și planuri în combinații noi. Altfel spus, acest tip de imaginație nu *creează* nimic nou, operând doar cu materialul experienței, al educației și al observației cu care este alimentată. Aceasta este facultatea folosită prin excelență de majoritatea inventatorilor, mai puțin de cei „geniali", care știu să apeleze inclusiv la imaginația lor creatoare atunci când nu pot rezolva o problemă cu ajutorul imaginației sintetice.

IMAGINAȚIA CREATOARE. Prin intermediul acestei facultăți, mintea limitată a omului capătă un acces direct la Inteligența Infinită. Acesta este instrumentul care permite primirea „inspirațiilor" de geniu, respectiv a tuturor ideilor noi, dar și a vibrațiilor-gând emise de ceilalți oameni. Aceasta este facultatea prin care individul se poate „racorda" sau poate comunica cu subconștientul colectiv sau cu mintea subconștientă a altor oameni.

Imaginația creatoare operează automat, în maniera descrisă în paginile care urmează. Ea nu poate opera DECÂT atunci când mintea conștientă vibrează pe o frecvență extrem de înaltă; de pildă, atunci când aceasta este stimulată de emoția unei *dorințe puternice.*

Facultatea creatoare devine cu atât mai vie și mai receptivă la vibrațiile care provin din sursele menționate mai sus cu cât ea este mai bine dezvoltată prin FOLOSIRE. Această afirmație este extrem de importantă! De aceea, îți sugerez să reflectezi asupra ei înainte de a trece mai departe.

Atunci când aplici aceste principii, ține cont de faptul că întreaga metodă de convertire a unei IDEI în bani nu

poate fi descrisă într-o singură afirmație. Ea nu începe să funcționeze la maxim decât atunci când omul ajunge SĂ ASIMILEZE, SĂ CONTROLEZE ȘI SĂ SE FOLO-SEASCĂ direct de toate principiile descrise în această carte.

Marii lideri ai afacerilor, industriei, finanțelor, dar și marii artiști, muzicieni, poeți și scriitori își datorează măreția și faima faptului că au știut să își dezvolte imaginația creatoare.

Ambele aspecte ale imaginației, deopotrivă cea sintetică și cea creatoare, devin mai intense odată cu folosirea lor, la fel cum orice mușchi sau orice organ se dezvoltă din ce în ce mai mult dacă este folosit.

Dorința nu este altceva decât un gând sau un impuls. De aceea, ea rămâne nebuloasă și efemeră, abstractă și lipsită de valoare – până când este transformată în contrapartea ei fizică. Deși cel mai folosit aspect al imaginației în procesul de transformare a impulsului sau a DORINȚEI în bani este cel sintetic, imaginația creatoare poate fi folosită la fel de eficient pentru a face față circumstanțelor și situațiilor complexe.

Dacă nu dispui de o facultate imaginativă foarte dezvoltată, poți fi convins că acest lucru se datorează exclusiv faptului că nu ai folosit-o până acum. Ea poate fi oricând dinamizată prin UTILIZARE. Această facultate nu moare niciodată, dar poate deveni latentă în cazul în care nu este folosită.

Pentru început, focalizează-ți atenția asupra dezvoltării imaginației sintetice, întrucât aceasta este facultatea pe care o vei folosi cel mai des în procesul de transformare a dorinței în bani.

Transformarea unui impuls intangibil, respectiv a DORINȚEI, în realitatea tangibilă a BANILOR necesită neapărat un plan sau mai multe. Aceste planuri trebuie create cu ajutorul imaginației, și în principal cu cel al facultății sintetice.

După ce vei termina de citit această carte, întoarce-te la acest capitol și începe să îți folosești imediat imaginația pentru a-ți crea un plan de transformare a DORINȚEI tale în bani. Vei găsi instrucțiuni detaliate pentru crearea de planuri în aproape toate capitolele. Aplică instrucțiunile care se potrivesc cel mai bine nevoilor tale și notează-ți planul în scris. În clipa în care vei dispune de un astfel de plan scris, vei putea spune că ai trecut de faza DORINȚEI intangibile și că i-ai dat acesteia o formă concretă. Citește din nou propoziția precedentă. Citește-o cu voce tare, foarte lent, și urmărește să înțelegi că în clipa în care ai notat în scris afirmarea dorinței tale și planul concret de materializare a ei, tu ai făcut PRIMUL PAS IMPORTANT din acea suită care îți va permite să îți transformi gândul într-o realitate fizică.

Pământul pe care te afli și toate ființele și obiectele materiale de pe el sunt rezultatul schimbărilor evoluționiste, prin care diferite părți microscopice de materie au fost organizate și aranjate într-o manieră ordonată.

Mai mult – și această afirmație are o importanță colosală – acest pământ, fiecare din miliardele de celule individuale ale corpului tău și fiecare atom de materie *au început să existe ca o formă intangibilă de energie.*

DORINȚA este un gând, iar gândurile reprezintă forme de energie! Atunci când emiți gândul sau DORINȚA

de a acumula bani, tu atragi în serviciul tău aceleași forțe pe care le-a folosit natura pentru a crea această planetă, precum și toate celelalte forme materiale din univers, inclusiv corpul și creierul care au emis acest gând.

Din câte și-a dat seama știința, întregul univers este alcătuit exclusiv din două elemente: materia și energia.

Prin combinarea celor două elemente, natura a creat tot ceea ce percepe omul, de la cea mai mare stea care plutește prin cosmos și până la om.

Sarcina pe care ți-ai asumat-o tu este să aplici această metodă a naturii. Atunci când încerci să îți transformi DORINȚA în echivalentul ei fizic sau bănesc, tu încerci (sincer, sper) să te adaptezi la legile naturii. TU POȚI FACE ACEST LUCRU! AU MAI EXISTAT ȘI ALȚI OAMENI CARE L-AU FĂCUT ÎNAINTEA TA!

Tu îți poți crea o avere, dacă vei aplica în mod conștient legile imuabile ale naturii. Mai întâi de toate, trebuie să înveți însă cum funcționează aceste legi și cum le poți FOLOSI. Prin repetiție și prin descrierea acestor principii din toate unghiurile cu putință, autorul speră să îți reveleze explicit secretul prin care au fost acumulate toate marile averi ale lumii. Oricât de straniu și de paradoxal al părea, „secretul" NU ESTE UN SECRET. Natura însăși face publicitate acestui mecanism prin Pământul pe care locuim cu toții, prin stelele suspendate pe cerul de deasupra noastră, prin elementele care ne înconjoară de pretutindeni, prin fiecare fir de iarbă și prin fiecare formă de viață pe care o vedem în jur.

Natura face publicitate acestui „secret" într-o manieră biologică, prin transformarea unei celule minuscule, atât de

mică încât nici nu poate fi văzută cu ochiul liber, în FIINȚA UMANĂ care citește aceste rânduri. Cu siguranță, transformarea dorinței în echivalentul ei fizic nu poate fi un proces mai miraculos decât acesta!

Dacă nu ai înțeles în totalitate tot ce am afirmat până acum, nu te descuraja. Informațiile dezvăluite în acest capitol nu pot fi înțelese și asimilate la prima lectură decât de către cei care se ocupă de foarte mult timp cu misterele minții.

Te asigur că, în timp, vei face un progres semnificativ.

Principiile care urmează te vor ajuta să înțelegi mai bine principiul imaginației. Dacă citești această filozofie pentru prima dată, urmărește să asimilezi ceea ce poți, iar apoi recitește și aprofundează aceste principii. Vei descoperi astfel că ele îți vor deveni din ce în ce mai clare, oferindu-ți o mai bună înțelegere a tabloului de ansamblu. Mai presus de orice, NU TE OPRI din studiul acestor principii până când nu ai recitit această carte de cel puțin TREI ori. Dacă vei depăși acest prag, te asigur că nu vei mai dori să te oprești!

Cum poate fi folosită în mod pragmatic imaginația

Ideile reprezintă, așadar, temelia oricărei averi. Ele sunt produse ale imaginației. Îți propun să examinăm în continuare câteva idei binecunoscute care au condus la acumularea unor averi uriașe, în speranța că aceste ilustrări îți vor oferi mai multe informații referitoare la metoda prin care poate fi folosită imaginația pentru acumularea de bogăție.

Ceainicul fermecat

Acum 50 de ani, un medic bătrân de țară a venit la oraș, și-a legat calul și a intrat într-o farmacie pe ușa din spate. Aici, el a început să „șușotească" cu tânărul farmacist.

Menirea lui era să aducă o bogăție fabuloasă unui mare număr de oameni. Altfel spus, bătrânul medic era predestinat să aducă sudului Statelor Unite cele mai mari beneficii de la Războiul Civil încoace.

Timp de mai bine de o oră, medicul și farmacistul au discutat cu voce joasă. În final, doctorul a plecat. El s-a dus în târg și a cumpărat un ceainic mare și demodat, precum și o lingură de lemn (folosită pentru a amesteca ingredientele din ceainic), pe care le-a depozitat în spatele farmaciei.

Farmacistul a inspectat ceainicul, după care și-a băgat mâna în buzunar și a scos un teanc de bancnote pe care i le-a înmânat medicului. Teancul conținea exact 500 de dolari, adică toate economiile farmacistului!

Medicul i-a înmânat în schimb o foaie de hârtie pe care era scrisă o formulă secretă. Cuvintele scrise pe acea foaie valorau un regat, *dar nu și pentru doctor!* Aceste cuvinte magice erau necesare pentru a aduce ceainicul la fierbere, dar nici doctorul și nici farmacistul nu știau la vremea aceea ce averi fabuloase urmau să țâșnească din acel ceainic!

Bătrânul medic era fericit că își poate vinde secretul pentru 500 de dolari. Aceștia urmau să îl scape de datorii și să îi asigure libertatea de spirit. Farmacistul își asuma un mare risc oferindu-i medicului economiile sale de o viață în schimbul unui ceainic vechi și al unei foi de hârtie! El

nici nu visa că în urma acestei investiții, ceainicul va produce o avere uriașă, depășind astfel toate performanțele cunoscute ale lămpii lui Alladin!

De fapt, ceea ce a cumpărat farmacistul era O IDEE!

Ceainicul vechi, lingura de lemn și foaia de hârtie nu reprezentau decât forma exterioară în care era îmbrăcată aceasta. Ciudatele proprietăți ale ceainicului nu au ieșit la iveală decât după ce noul lui proprietar a amestecat împreună cu celelalte ingrediente din formula secretă un ingredient despre care medicul nu știa nimic.

Citește cu atenție această poveste și lasă-ți imaginația să zboare! Încearcă să descoperi singur ingredientul pe care l-a adăugat tânărul farmacist la formula secretă, obținând astfel în schimb o avere uriașă. Reține: aceasta nu este o poveste preluată din *O mie și una de nopți,* ci o poveste autentică, bazată pe fapte care s-au petrecut în realitate și care au început sub forma unei IDEI.

Să vedem așadar cât de mare a fost averea pe care a produs-o această idee. Ea a plătit (și continuă să plătească) dividende uriașe foarte multor oameni din întreaga lume, care distribuie conținutul ceainicului unor milioane de oameni.

Vechiul Ceainic este la ora actuală unul dintre cei mai mari consumatori de zahăr din lume, asigurându-le astfel slujbe permanente multor mii de oameni care lucrează în domeniul plantațiilor de trestie de zahăr, al rafinării și comercializării zahărului.

Vechiul Ceainic consumă anual milioane de sticle, asigurându-le astfel slujbe foarte multor sticlari.

Vechiul Ceainic oferă de lucru unei întregi armate de funcționari, stenografe, experți în copyright și în publicitate

din America. El i-a făcut celebri și i-a îmbogățit pe tot felul de artiști, care au creat imagini superbe pentru a descrie acest produs.

Vechiul Ceainic a transformat un mic orășel din sudul Statelor Unite în principala capitală de afaceri a Sudului, fapt de care beneficiază direct sau indirect toate afacerile și practic toți locuitorii orașului.

Această idee a adus beneficii tuturor țărilor civilizate de pe glob, aducând un flux de aur tuturor celor care au de-a face cu ea.

Acest aur provenit din Vechiul Ceainic a dus la construirea și la întreținerea celor mai proeminente colegii din Sud, în care mii de tineri își primesc educația necesară pentru a obține succesul pe care și-l doresc.

Acestea sunt câteva din minunile pe care le-a făcut Vechiul Ceainic, dar nu și singurele.

În timpul Marii Recesiuni, când fabricile, băncile și afacerile dădeau faliment una după alta, lăsând milioane de oameni pe drumuri, proprietarul acestui Ceainic Fermecat și-a continuat triumfal marșul înainte, *dând încontinuu de lucru* unei armate de oameni din întreaga lume și sporind în permanență averea celor care, cu foarte mult timp în urmă, *au avut încredere în această idee.*

Dacă produsul rezultat din acel ceainic vechi ar putea să vorbească, el ar avea de relatat cele mai încântătoare povești de iubire care s-au scris vreodată. Povești amoroase, de afaceri sau ale unor oameni care sunt stimulați zilnic să vină la serviciu și să își facă treaba.

Autorul cunoaște cel puțin o asemenea poveste, întrucât aceasta l-a afectat chiar pe el. Totul a început nu

departe de locul în care tânărul farmacist a cumpărat Vechiul Ceainic. Autorul a cunoscut-o aici pe soția lui, iar aceasta a fost prima persoană de la care a aflat povestea Ceainicului Fermecat. Cei doi beau din produsul acestui Ceainic atunci când autorul i-a cerut tinerei să îl accepte ca soț, „la bine și la rău".

Ai aflat astfel că produsul creat de Ceainicul Fermecat este o băutură faimoasă în întreaga lume. Autorul cărții de față îți mărturisește nu doar că orașul natal al acestei băuturi l-a ajutat să își găsească perechea potrivită, dar și că se folosește curent de această băutură, care *îi stimulează gândirea fără să îl amețească,* asigurându-i astfel acea luciditate și agerime mentală de care are nevoie orice autor pentru a-și scrie operele.

Oricine ai fi, oriunde te-ai afla și cu orice te-ai ocupa, amintește-ți, ori de câte ori vezi cuvintele „Coca-Cola", că acest imperiu uriaș cu o imensă avere și putere de influență s-a născut dintr-o singură IDEE, și că misteriosul ingredient pe care l-a adăugat farmacistul din povestea noastră – Asa Candler pe numele lui – la formula secretă a bătrânului medic a fost... IMAGINAȚIA!

Oprește-te chiar acum din citit și gândește-te la acest lucru.

Doresc să îți reamintesc de asemenea că cei 13 pași care conduc către îmbogățire, descriși în această carte, au fost exact pașii pe care i-a parcurs producătorul noului produs și care au făcut ca băutura răcoritoare Coca-Cola să fie cunoscută astăzi în fiecare oraș, în fiecare sat și în toate punctele de pe glob. Reține: ORICE IDEE care îți poate trece prin minte, *la fel de sănătoasă și de meritorie*

ca cea care a stat la baza produsului Coca-Cola, are capacitatea de a repeta succesul fabulos al acestei băuturi răcoritoare cunoscută în întreaga lume.

Gândurile sunt într-adevăr obiecte, iar scena pe care operează este lumea.

Ce aș face dacă aș avea un milion de dolari?

Povestea care urmează demonstrează adevărul vechiului proverb care spune că: „Oriunde există voință, există și o cale de a o implementa". Povestea mi-a fost relatată de marele educator și om al bisericii, regretatul Frank W. Gunsaulus, care și-a început cariera ca predicator în zona oboarelor din sudul orașului Chicago.

Când dr. Gunsaulus se afla la colegiu, el a remarcat foarte multe defecte ale sistemului nostru educativ. El s-a gândit că dacă ar conduce un colegiu, ar putea corecta aceste defecte. *Cea mai mare dorință a lui* a fost încă din acele timpuri să conducă o instituție educativă în care tinerii să fie educați „cum să învețe prin ceea ce fac".

Dr. Gunsaulus și-a pus așadar în minte să organizeze un nou colegiu, astfel încât să își poată transpune în practică ideile fără a depinde de metodele educative ortodoxe.

Pentru a-și pune în aplicare acest proiect, avea însă nevoie de un milion de dolari! Cum putea face rost de o sumă atât de mare de bani? Aceasta era întrebarea care îl preocupa tot timpul pe tânărul și ambițiosul predicator.

Oricât de mult s-ar fi gândit însă, el nu găsea ieșirea din impas.

În fiecare seară, se culca cu acest gând în minte. În fiecare dimineață, era primul lucru la care se gândea. Oriunde se duce, gândul îl însoțea. El l-a răsucit pe toate părțile în mintea lui, până când gândul inițial a devenit *o obsesie.* Un milion de dolari sunt foarte mulți bani. El știa foarte bine acest lucru, dar știa la fel de bine că *singurele limitări ale omului sunt cele pe care acesta și le fixează singur în minte.*

Fiind nu doar un predicator, ci și un filozof, dr. Gunsaulus și-a dat seama, la fel cum își dau toți cei care reușesc în viață, că DECIZIA FERMĂ reprezintă punctul de plecare pentru realizarea oricărui proiect. El a înțeles de asemenea că această decizie fermă capătă viață și putere dacă este susținută de o DORINȚĂ ARZĂTOARE de a transforma obiectivul dorit în echivalentul lui material.

El cunoștea aceste mari adevăruri, dar tot nu știa cum putea face rost de un milion de dolari. Un om obișnuit ar fi renunțat la idee, spunându-și: „Ei bine, ideea mea este bună, dar inutilă, întrucât nu voi putea să obțin niciodată un milion de dolari". Acestea sunt cuvintele exacte pe care le-ar fi rostit cei mai mulți dintre oameni, dar nu și dr. Gunsaulus. El a spus altceva, iar aceste cuvinte sunt atât de importante încât le voi cita direct, lăsându-l pe el să vorbească în locul meu:

„Într-o după-amiază de sâmbătă mă aflam în biroul meu, gândindu-mă, ca de obicei, cum pot să strâng fondurile necesare pentru a-mi transpune în practică planul. Mă gândeam de doi ani, *dar până atunci nu am făcut altceva decât să mă gândesc!*

A sosit timpul să ACȚIONEZ!

M-am hotărât chiar atunci să fac rost de milionul de dolari necesar într-o săptămână. Cum? Nu era treaba mea. Ceea ce a contat a fost *decizia* mea fermă de a obține banii în intervalul de timp specificat. Vreau să îți spun că în momentul în care am luat decizia fermă de a face rost de bani, am simțit un sentiment straniu de siguranță, cum nu mai experimentasem niciodată până atunci. O voce din interior părea să îmi spună: „De ce nu ai luat această decizie mai devreme? Banii te așteaptă de mult timp!"

Lucrurile s-au derulat apoi în avalanșă. Am ținut o conferință de presă prin care am anunțat că a doua zi urma să țin o predică intitulată: „Ce aș face eu dacă aș avea un milion de dolari."

Am început imediat să lucrez la predică și trebuie să îți mărturisesc că acest lucru nu a fost deloc dificil, întrucât mă pregăteam pentru ea de doi ani. Spiritul ei făcea deja parte integrantă din mine!

Am terminat de scris predica cu mult timp înainte de miezul nopții. M-am dus la culcare și am adormit cu un sentiment de încredere, *întrucât mă vedeam deja în posesia acelui milion de dolari.*

A doua zi m-am trezit dis-de-dimineață, m-am dus la baie, mi-am citit predica, după care am înge-nuncheat și m-am rugat ca predica mea să atragă atenția unei persoane care mi-ar putea furniza banii necesari.

În timp ce mă rugam, am trăit din nou sentimentul de siguranță că banii vor veni. În entuziasmul meu, am plecat fără să iau și predica cu mine, și nu mi-am dat seama de acest lucru decât când m-am trezit în amvon, pe punctul de a începe.

Era prea târziu ca să mă mai întorc după notițele mele, dar ce șansă s-a dovedit a fi acest lucru! Mintea mea subconștientă mi-a furnizat întregul material de care aveam nevoie. Când m-am ridicat în picioare pentru a-mi începe predica, mi-am închis ochii și am vorbit din toată inima despre visul meu, afișându-mi sufletul la vedere. Mi-am imaginat că nu vorbesc doar cu auditoriul meu, ci chiar cu Dumnezeu. Am spus atunci ce aș face eu cu un milion de dolari dacă aș dispune de această sumă. Mi-am descris în amănunțime planul de a înființa o mare instituție educațională, în care tinerii să învețe lucruri practice și în același timp să își dezvolte mintea.

Când am terminat și m-am așezat, un bărbat s-a ridicat lent de pe scaun (stătea chiar în spate) și și-a croit drum către amvon. Mă întrebam ce dorește să facă. Când a ajuns lângă mine, mi-a întins mâna și mi-a spus:„Părinte, mi-a plăcut predica ta. Sunt convins că ai putea să faci tot ce ai spus, dacă ai avea un milion de dolari. Pentru a-ți demonstra că te cred, te rog să vii mâine dimineață în biroul meu și îți voi înmâna un milion de dolari. Numele meu este Phillip D. Armour."

Tânărul Gunsaulus s-a prezentat a doua zi dimineața la biroul domnului Armour și a primit cei un milion de dolari de care avea nevoie. Cu ajutorul lor, a fondat Institutul de Tehnologie Armour.

Această sumă depășește cu mult banii obținuți de predicatorii obișnuiți în întreaga lor viață. Și totuși, gândul care i-a permis lui Gunsaulus să obțină acești bani a încolțit în mintea sa într-o singură fracțiune de secundă. Milionul

de dolari de care avea nevoie a venit ca rezultat al unei idei în spatele căreia se ascundea DORINȚA pe care tânărul Gunsaulus a cultivat-o timp de doi ani de zile.

Și te mai rog să remarci ceva: EL A OBȚINUT BANII DUPĂ NUMAI 36 DE ORE DE CÂND S-A DECIS FERM ÎN MINTEA LUI SĂ ÎI OBȚINĂ, FĂCÂNDU-ȘI UN PLAN CONCRET ÎN ACEST SCOP!

Să te gândești ce ai face cu un milion de dolari și să speri vag că vei obține cândva acești bani nu înseamnă nimic deosebit. Milioane de oameni au avut și vor continua să aibă astfel de gânduri. Ceea ce l-a diferențiat pe Gunsaulus de ceilalți oameni a fost decizia fermă pe care a luat-o în acea zi memorabilă de sâmbătă, când el a renunțat la neclaritate și și-a spus ferm: „VOI OBȚINE acești bani într-o săptămână!"

După toate aparențele, Dumnezeu îi sare întotdeauna în ajutor celui care știe *exact* ce vrea și care este *ferm hotărât* să obțină acel lucru!

Principiul care i-a permis doctorului Gunsaulus să obțină acel milion de dolari este la fel de actual și astăzi. El îți stă practic la dispoziție! Această lege universală acționează la fel de implacabil în zilele noastre cum a acționat în perioada în care tânărul predicator a făcut uz de ea cu atâta succes. Cartea de față îți descrie pas cu pas cele 13 elemente din care este alcătuită această lege și îți sugerează cum o poți pune în aplicare.

Te rog să remarci faptul că Asa Candler și dr. Frank Gunsaulus aveau o trăsătură comună: amândoi cunoșteau adevărul remarcabil că IDEILE POT FI TRANSFORMATE

ÎN BANI PRIN PUTEREA DECIZIEI FERME ȘI A UNOR PLANURI CLAR STABILITE.

Dacă faci parte din categoria celor care cred că averea nu poate fi acumulată decât prin muncă grea și asiduă și prin onestitate, renunță la această convingere, întrucât nu este corectă! Marile averi nu sunt niciodată rezultatul muncii GRELE! Ele nu au nimic de-a face cu șansa sau cu norocul, ci vin numai la aceia care știu să le ceară și care aplică anumite principii precise.

La modul general, o idee poate fi definită ca un gând sau un impuls interior care conduce la acțiune, făcând uz de imaginație. Orice vânzător de succes știe că ideile pot vinde orice. Vânzătorii obișnuiți nu știu acest lucru. Tocmai de aceea sunt „obișnuiți".

Un editor de cărți care se vindeau la preț redus a făcut o descoperire care le-a fost de folos tuturor celorlalți editori. El și-a dat seama că foarte mulți oameni cumpără titlul, nu conținutul cărții. Prin simpla schimbare a titlului unei cărți care nu se vindea deloc, el a reușit să vândă peste un milion de exemplare din acea carte. Altminteri, el nu a schimbat nicio virgulă din interiorul cărții. Tot ce a făcut el a fost să rupă coperta cărții și să îi pună o copertă nouă, purtând un titlu cu valoare de „box-office".

Pare ridicol de simplu, dar aceasta este valoarea IDEII și a IMAGINAȚIEI!

Ideile nu au un preț standard. Creatorul de idei își stabilește singur prețul, și dacă este suficient de inteligent, el reușește să îl obțină.

Industria cinematografiei a creat nenumărați milionari. Cei mai mulți dintre ei nu știau să creeze idei, dar au avut

suficientă imaginație pentru a recunoaște aceste idei atunci când le întâlneau în cale.

Următorul val de milionari va veni cu siguranță din afacerile radiofonice, care reprezintă o noutate și care depind de oamenii cu imaginație. Banii se vor duce la acei oameni care vor descoperi sau care vor crea noi programe de radio, din ce în ce mai valoroase, care vor avea suficientă imaginație pentru a recunoaște această valoare și care le vor oferi ascultătorilor șansa de a profita de pe urma ei.

Sponsorul! Acea sărmană victimă care plătește la ora actuală costul „distracției" radiofonice, va deveni cât de curând conștient de importanța ideilor și va începe să ceară ceva în schimbul banilor săi. În cadrul noii industrii, cei care se vor îmbogăți vor fi cei care vor furniza programe de calitate, care vor aduce servicii reale ascultătorilor lor, atrăgând astfel din ce în ce mai mulți sponsori.

Cei care nu fac decât să bată câmpii cu grație și care poluează la ora actuală atmosfera sonoră cu prostiile lor vor fi nevoiți să își cedeze locul adevăraților artiști și acelor producători de emisiuni care își planifică cu grijă emisiunile, prezentând programe care cultivă și rafinează mintea omului, asigurând inclusiv un divertisment de calitate.

Avem de-a face cu un domeniu deschis al tuturor oportunităților, măcelărit la ora actuală din cauza lipsei de imaginație și care imploră să fie salvat cu orice preț. Mai presus de orice, domeniul radiofonic are nevoie de IDEI noi!

Dacă nu ești foarte lămurit în ce constă acest nou domeniu al oportunităților, îți sugerez că noile programe radiofonice de succes ale viitorului vor acorda o atenție din

ce în ce mai mare creării unei audiențe alcătuite din „cumpărători", nu doar din „ascultători". Ca să mă exprim mai clar, producătorii de programe radiofonice care doresc să aibă succes în viitor vor fi nevoiți să descopere modalități pragmatice prin care să își transforme „ascultătorii" în „cumpărători". Mai mult, ei vor trebui să creeze programe care să aibă un efect direct asupra audienței lor.

Sponsorii încep deja să dea dovadă de reținere atunci când trebuie să cumpere programe care nu cuprind altceva decât vorbărie goală. Ei doresc dovezi certe că programele radiofonice pot vinde mărfuri, oricât de amuzante sau de neserioase ar părea la prima vedere.

Un alt aspect care ar trebui să fie înțeles de cei care se gândesc să profite de acest nou domeniu al oportunităților este că publicitatea la radio va fi gestionată de un grup complet nou de experți, separat și distinct de cei care făceau publicitate în ziare și reviste. Vechii experți în publicitate *nu pot citi* scenariile radiofonice moderne, întrucât ei au fost școliți SĂ VADĂ ideile. Noua tehnică radiofonică necesită oameni care pot interpreta ideile notate *în scris* în termeni *SONORI!* Autorul însuși a învățat acest lucru pe pielea lui, după un an de muncă grea și foarte multe mii de dolari cheltuiți.

La ora actuală, radioul se află abia la începutul carierei lui, cam în aceeași etapă în care se afla cinematografia atunci când pe marile ecrane au apărut pentru prima dată Mary Pickford și buclele ei. De aceea, radioul reprezintă o mare oportunitate pentru toți cei care sunt capabili *să producă* sau *să recunoască* IDEILE.

Dacă acest comentariu referitor la oportunitățile din radio nu ți-a aprins deja imaginația, generând diferite idei în mintea ta, mai bine uită de el. Înseamnă că cele mai bune oportunități pentru tine vor apărea într-un alt domeniu de activitate. În cazul în care comentariul ți-a trezit însă interesul într-o măsură cât de mică, aprofundează acest domeniu și s-ar putea să descoperi acea IDEE de care ai nevoie pentru a-ți schimba radical cariera.

Chiar dacă nu ai nicio experiență în domeniul radioului, nu te lăsa descurajat. Andrew Carnegie nu știa absolut nimic despre producerea oțelului (știu acest lucru chiar de la el), fapt care nu l-a împiedicat să se apuce de această afacere, aplicând unul sau două dintre principiile descrise în această carte și acumulând astfel o avere uriașă

Povestea oricărei mari averi începe întotdeauna cu ziua în care un creator de idei și un vânzător de idei se întâlnesc și încep să coopereze armonios. Carnegie a știut să se înconjoare cu oameni care știau să facă tot ceea ce nu cunoștea el, cu oameni care știau să creeze idei și să le pună în practică, iar acest lucru i-a permis să acumuleze o avere uriașă.

Milioane de oameni trec prin viață sperând într-un „noroc" chior. Chiar dacă există și cazuri în care oportunitățile sunt create de noroc, această cale nu este nici pe departe cea mai sigură. Eu însumi am avut marele „noroc" și marea oportunitate de a lucra pentru Andrew Carnegie, dar am fost nevoit totuși să investesc 25 de ani și să fac un *efort hotărât* pentru a putea valorifica această șansă.

„Norocul" a constat în întâlnirea mea cu Andrew Carnegie, căruia i-am câștigat simpatia și cooperarea. Cu

acea ocazie, Carnegie a plantat în mintea mea *ideea* organizării principiilor realizării într-o filozofie a succesului. Mii de oameni au profitat de descoperirile făcute de mine în timpul acestor 25 de ani de cercetări, iar noua filozofie la care au avut acces le-a permit multora dintre ei să acumuleze o mare avere. Începutul tuturor a fost însă cât se poate de simplu: totul a pornit de la o IDEE pe care orice alt om ar fi putut să o aibă și să o transpună în practică.

Norocul meu a constat așadar în întâlnirea cu Carnegie, dar el nu m-ar fi putut ajuta niciodată să propășesc dacă nu ar fi fost HOTĂRÂREA MEA FERMĂ, STABILIREA CLARĂ A UNUI SCOP ÎN VIAȚĂ, DORINȚA DE A-MI ÎNDEPLINI ACEST SCOP și EFORTUL PERSEVERENT PE CARE L-AM FĂCUT ÎN ACEȘTI 25 DE ANI! Dacă a putut supraviețui tuturor dezamăgirilor prin care am trecut, descurajării mele, înfrângerilor temporare, criticilor și faptului că mi se reamintea constant că „îmi pierd timpul", înseamnă că DORINȚA mea nu a fost una „obișnuită". A fost o DORINȚĂ ARZĂTOARE, adică o OBSESIE!

După ce ideea a fost plantată de domnul Carnegie în mintea mea, eu am fost cel care a cultivat-o și a alimentat-o în permanență, pentru ca ea *să rămână vie*. În timp, ideea inițială a crescut, devenind un adevărat gigant. Ea a ajuns astfel să mă susțină și să mă hrănească pe mine, la fel cum la începuturi eu am fost cel care am susținut-o și am hrănit-o pe ea. Cam așa funcționează ideile. La început tu ești cel care le dai viață și le protejezi, dar după ce cresc, ele capătă o putere în sine, măturând din cale orice obstacol.

Ideile sunt forțe intangibile, dar ele pot avea o putere mai mare decât creierul fizic care le-a produs. Ele au puterea

de a-și perpetua viața, de a crește și de a se dezvolta inclusiv după ce creierul care le-a produs a murit, întorcându-se în țărâna din care au provenit. Dacă nu mă crezi, gândește-te la puterea creștinismului. Ea a început de la o idee simplă, născută în mintea lui Hristos. Redusă la esență, ea ar suna așa: „Nu le fă celorlalți decât ceea ce ai dori ca ei să îți facă ție." În final, Hristos s-a întors la sursa din care a provenit, dar IDEEA lui continuă să crească și să se dezvolte. În clipa în care își va prelua destinele în propriile mâini, ea va îndeplini DORINȚA arzătoare pe care a avut-o Hristos. La urma urmelor, această IDEE nu s-a dezvoltat decât timp de 2.000 de ani. Dă-i puțin timp!

SUCCESUL NU NECESITĂ EXPLICAȚII

EȘECUL NU JUSTIFICĂ NICIO MOTIVAȚIE

CAPITOLUL 7

PLANIFICAREA ORGANIZATĂ

Cristalizarea dorinței și orientarea ei către acțiune

Al șaselea pas care conduce către îmbogățire

Până acum, ai învățat că tot ceea ce creează sau dobândește omul începe sub forma unei DORINȚE. De-a lungul călătoriei sale de la o realitate abstractă la una concretă, această dorință trece prin atelierul IMAGINAȚIEI, unde sunt create PLANURI pentru transformarea ei.

În capitolul 2 ți s-a spus să urmezi șase pași practici, foarte clar definiți, ca primă etapă absolut necesară pentru transformarea dorinței în echivalentul ei bănesc. Unul din acești pași constă în crearea unui plan practic, CLAR DEFINIT, care să facă posibil acest proces de transformare.

În continuare vei afla cum poți crea un astfel de plan practic:

a. Aliază-te cu un grup alcătuit dintr-un număr suficient de mare de oameni care te pot ajuta să îți

creezi și să îți pui în aplicare planul. Folosește-te în acest scop de principiul „consultanței", descris într-un capitol ulterior. Această instrucțiune este *absolut esențială.* De aceea, nu o neglija.

b. Înainte de a-ți forma grupul de consultanță. stabilește avantajele și beneficiile pe care le poți oferi *tu* membrilor săi în schimbul cooperării lor. Nimeni nu va fi dispus să lucreze pe o perioadă nedefinită pentru tine dacă nu este recompensat pe măsură. Un om inteligent nu îi va cere și nu se va aștepta niciodată ca un alt om inteligent să lucreze pentru el fără o compensație adecvată, chiar dacă aceasta nu trebuie să ia neapărat o formă financiară.

c. Stabilește întâlniri cu grupul tău de consultanță cel puțin de două ori pe săptămână, chiar mai des dacă este posibil, până la definitivarea planului de care ai nevoie pentru acumularea de bani.

d. Menține o ARMONIE PERFECTĂ între tine și fiecare membru al grupului de consultanță. Dacă nu vei respecta *ad litteram* această instrucțiune, ai toate șansele să te confrunți cu un eșec. Principiul consultanței *nu poate* funcționa corect decât acolo unde predomină o ARMONIE PERFECTĂ.

Îți reamintesc două lucruri de o importanță capitală:

Unu. Te-ai angajat într-un proiect extrem de important pentru tine. Pentru a te asigura de succes, ai nevoie de un plan impecabil.

Doi. În acest scop, ai nevoie de experiența, educația, de capacitățile native și de imaginația altor minți. Aceasta este metoda pe care au folosit-o toți oamenii care au acumulat mari averi.

Niciun individ nu dispune de o experiență, de o educație, de capacități native și de o cunoaștere suficient de mari pentru a-și asigura singur acumularea unei mari averi, fără cooperarea altor oameni. Planul pe care intenționezi să îl adopți cu scopul de a face avere trebuie să fie creația comună a minții tale și a minților tuturor celorlalți membri ai grupului tău de consultanță. Chiar dacă îți creezi propriul plan, parțial sau complet, AI GRIJĂ CA ACESTA SĂ FIE VERIFICAT ȘI APROBAT DE MEMBRII GRUPULUI TĂU DE CONSULTANȚĂ.

Dacă primul plan adoptat nu dă rezultatele scontate, înlocuiește-l cu altul, apoi cu altul, și așa mai departe, până când vei găsi un plan care DĂ REZULTATE. Acesta este marele punct de cumpănă, în care majoritatea oamenilor clachează, din cauza lipsei lor de PERSEVERENȚĂ în a crea noi planuri, care să le înlocuiască pe cele care au dat greș.

Nici chiar cel mai inteligent om în viață nu va putea reuși vreodată să acumuleze foarte mulți bani (sau să reușească în orice alt demers al său) dacă nu dispune de un plan practic și eficient. Nu uita nicio clipă acest lucru. Dacă planul tău dă greș, amintește-ți că o înfrângere temporară nu este totuna cu un eșec permanent. Ea nu înseamnă decât că planul tău nu a fost corect și că trebuie să îl înlocuiești cu un altul. Ia-o de la început.

Thomas A. Edison „a dat greș" de zece mii de ori până când a reușit să inventeze becul electric incandescent. Altfel spus, el s-a confruntat de zece mii de ori cu *înfrângerea temporară* înainte ca eforturile lui să fie încununate de succes.

O înfrângere temporară nu are decât o singură semnificație: că planul tău nu a fost bun. Milioane de oameni se zbat în sărăcie și suferință pentru simplul motiv că nu dispun de un plan suficient de bun pentru a se îmbogăți.

Henry Ford a acumulat o mare avere, dar nu pentru că a avut o minte superioară, ci pentru că a știut să adopte și să urmărească un PLAN care s-a dovedit a fi corect. Aș putea să-ți numesc o mie de oameni cu o educație mai bună decât a lui Ford, dar care trăiesc în sărăcie pentru că nu dispun de un plan JUST de acumulare de bani.

Realizările tale sunt direct proporționale cu corectitudinea PLANURILOR tale. Pare o afirmație axiomatică, dar este una corectă. Samuel Insull și-a pierdut averea estimată la peste o sută de milioane de dolari. Această avere a fost constituită pe baza unor planuri corecte. Marea Recesiune l-a determinat pe domnul Insull să ÎȘI SCHIMBE ACESTE PLANURI, iar SCHIMBAREA LOR l-a condus la o „înfrângere temporară", pentru că noile sale planuri NU AU FOST CORECTE. La ora actuală, domnul Insull a îmbătrânit, așa că nu ar fi exclus ca el să accepte „înfrângerea sa temporară" drept un „eșec". Dacă experiența sa se va dovedi în final un EȘEC, acest lucru se va datora însă în exclusivitate lipsei sale de PERSEVERENȚĂ în a-și recrea alte planuri.

Niciun om nu poate fi înfrânt de destin dacă nu RENUNȚĂ SINGUR SĂ MAI LUPTE, *în propria sa minte.*

Voi repeta de foarte multe ori această afirmație, întrucât este foarte ușor să cedezi lupta la primele semne de înfrângere.

James J. Hill s-a confruntat cu o înfrângere temporară atunci când și-a propus să strângă capitalul necesar pentru a construi o cale ferată între estul și vestul Statelor Unite, dar el *și-a schimbat planurile* și și-a transformat înfrângerea inițială într-o victorie.

Henry Ford s-a confruntat și el cu o înfrângere temporară, nu doar la începutul carierei sale în domeniul automobilelor, ci inclusiv după ce a ajuns în top. El a știut însă de fiecare dată să își creeze noi planuri, iar acest lucru l-a condus în final către victoria financiară.

Noi îi cunoaștem pe cei care au acumulat mari averi, dar de multe ori nu le recunoaștem decât triumfurile, nu și înfrângerile temporare pe care le-au cunoscut înainte de a ajunge la „destinație".

NICIUN OM CARE URMEAZĂ ACEASTĂ FILOZOFIE NU SE POATE AȘTEPTA ÎN TERMENI REZONABILI SĂ ACUMULEZE AVERE FĂRĂ A EXPERIMENTA CEL PUȚIN O „ÎNFRÂNGERE TEMPORARĂ". Dacă te confrunți cu o astfel de înfrângere, nu îi da dimensiuni mai mari decât cele pe care le merită. Consider-o un simplu semnal că planul pe care îl urmezi nu este corect, refă acest plan și îndreaptă-ți din nou pânzele către destinația dorită. Dacă vei renunța înainte de a-ți atinge scopul, înseamnă că ești un om slab. UN OM SLAB

NU ÎNVINGE NICIODATĂ, IAR UN ÎNVINGĂTOR NU RENUNȚĂ NICIODATĂ. Notează această frază pe o foaie de hârtie cu litere de o șchioapă și plaseaz-o la vedere, într-un loc care să îți sară în ochi de fiecare dată când te duci la culcare, precum și dimineața, înainte de a pleca la serviciu.

Dacă începi să îți constitui un grup de consultanță, selectează numai oameni care nu acceptă înfrângerea.

Unii oameni consideră prostește că numai BANII pot atrage bani. Acest lucru nu este adevărat! Instrumentul prin care sunt atrași banii este DORINȚA transformată în echivalentul ei bănesc prin principiile descrise în această carte. În sine, banii nu reprezintă altceva decât niște fragmente de materie inertă. Ei nu se pot deplasa, nu pot gândi și nu pot vorbi. În schimb, ei pot „auzi" atunci când sunt chemați de oamenii care și-i DORESC foarte intens!

Planificarea vânzării de servicii personale

În restul capitolului ne vom ocupa cu descrierea modalităților prin care pot fi vândute serviciile personale. Informațiile prezentate în continuare le vor fi de folos tuturor celor care doresc să își vândă serviciile pe care le au de oferit, dar se vor dovedi neprețuite numai pentru cei care doresc să atingă poziții de top în domeniul de activitate pe care și l-au ales.

Planificarea inteligentă este absolut esențială pentru obținerea succesului în orice demers care are drept scop acumularea de avere. Capitolul de față le oferă instrucțiuni

detaliate tuturor celor care doresc să acumuleze avere prin vânzarea serviciilor lor personale.

Este bine de știut că toate marile averi au început sub forma unor compensații oferite în schimbul serviciilor personale sau a vânzării de IDEI. De altfel, ce altceva ar putea oferi în schimbul banilor un om care nu dispune de bunuri?

La drept vorbind, în lume există două categorii de oameni: LIDERII și CEI CARE ÎI URMEAZĂ. Decide-te chiar acum dacă dorești să devii un lider în domeniul de activitate pe care ți l-ai ales sau dacă preferi să nu fii decât un subaltern. Diferența de venituri între cele două categorii este uriașă. Cei care îi urmează pe lideri nu se pot aștepta la compensațiile pe care le primesc aceștia din urmă pentru munca lor (deși mulți dintre ei fac greșeala să se aștepte la astfel de venituri).

Nu este nicio rușine în a urma un lider. Pe de altă parte, este greu să respecți o persoană care nu dorește să iasă vreodată din această categorie. Aproape toți marii lideri ai lumii au început de pe poziția de subalterni. De altfel, dacă au deveni mari lideri, acest lucru s-a datorat tocmai faptului că au fost niște SUBALTERNI INTELIGENȚI. Cu puține excepții, cei care nu pot urma în mod inteligent un lider nu pot fi ei înșiși lideri eficienți. Un om care își urmează eficient liderul își dezvoltă de regulă foarte rapid capacitățile manageriale. Un adept inteligent are foarte multe avantaje, printre care se numără inclusiv OPORTUNITATEA DE A ACHIZIȚIONA CUNOAȘTEREA DIRECT DE LA LIDERUL SĂU.

Principalele atribute ale statutului de lider

Iată care sunt principalele calități ale oricărui lider:

1. CURAJUL DE NEZDRUNCINAT, bazat pe cunoașterea de sine și pe cea de specialitate. Niciun subaltern nu își dorește să fie dominat de un lider căruia îi lipsesc încrederea în sine și curajul. Niciun adept inteligent nu acceptă să fie dominat foarte mult timp de un astfel de lider.
2. AUTOCONTROLUL. Cine nu se poate controla pe el însuși nu îi poate controla nici pe ceilalți. Autocontrolul îi permite liderului să fie un exemplu pentru subalternii săi, care îl vor urma (dacă sunt inteligenți).
3. SIMȚUL DREPTĂȚII. Fără un astfel de simț, liderul nu se va putea bucura niciodată de respectul subalternilor săi.
4. FERMITATEA DECIZIEI. Omul care își schimbă deciziile de la un minut la altul arată că nu este sigur pe el. De aceea, un astfel de om nu îi va putea conduce niciodată pe ceilalți cu succes.
5. PLANURILE CLAR CONTURATE. Un lider de succes trebuie să își planifice munca, iar apoi să *își respecte propriile planuri*. Un lider care face presupuneri și se lasă mânat de instinct, fără să urmeze un plan clar, poate fi comparat cu un vas fără cârmă. Mai devreme sau mai târziu, el va eșua pe stânci.
6. OBICEIUL DE A FACE MAI MULT DECÂT SARCINILE PENTRU CARE ESTE PLĂTIT. Una

din marile calități ale unui lider adevărat este capacitatea sa de a face mai mult decât ceea ce le cere să facă subalternilor săi.

7. O PERSONALITATE PLĂCUTĂ. Un om neglijent și irascibil nu va putea deveni niciodată un lider de succes. Capacitatea de lider ar trebui să impună întotdeauna respectul. De aceea, subalternii nu își vor respecta niciodată liderul dacă acesta nu este carismatic și eficient.
8. SIMPATIA ȘI ÎNȚELEGEREA. Un lider de succes trebuie să își simpatizeze subalternii și să le înțeleagă problemele.
9. CONTROLUL DETALIILOR. Un lider de succes trebuie să cunoască și să controleze toate detaliile activității pe care o conduce.
10. CAPACITATEA DE A-ȘI ASUMA ÎNTREAGA RESPONSABILITATE. Un lider de succes trebuie să fie capabil să își asume întreaga responsabilitate pentru greșelile și pentru slăbiciunile subalternilor săi. Dacă va încerca să paseze altcuiva această responsabilitate, el nu va rămâne multă vreme un lider. Dacă unul dintre subalterni comite o greșeală și se dovedește incompetent, cel care trebuie să își asume eșecul este liderul.
11. COOPERAREA. Un lider de succes trebuie să înțeleagă și *să aplice* principiul cooperării. Mai mult, el trebuie să își inspire subalternii să facă același lucru. Capacitatea managerială este clădită pe PUTERE, iar puterea are la bază COOPERAREA.

Există două categorii de lideri. Din prima categorie fac parte LIDERII CARE CONDUC PRIN CONSIMȚĂMÂNTUL SUBALTERNILOR LOR, respectiv cu aprobarea acestora. Acești lideri sunt de departe cei mai eficienți. Din a doua categorie fac parte LIDERII CARE CONDUC CU FORȚA, fără consimțământul sau aprobarea subalternilor lor.

Istoria este plină de exemple care atestă că liderii care conduc cu forța nu rezistă niciodată foarte mult timp în funcțiile lor. Căderea și dispariția regilor și a „dictatorilor" este semnificativă în această direcție. Ea arată că niciun popor nu este dispus să urmeze de-a pururi un lider care îl conduce cu forța.

La ora actuală, lumea a intrat într-o epocă a unui nou tip de relații între lideri și adepții lor. Există astăzi o cerință pentru un nou tip de lideri, deopotrivă în afaceri și în industrie. Liderii care aparțin vechi școli, a conducerii cu forța, trebuie să se adapteze noilor schimbări, schimbându-și stilul managerial (prin adoptarea principiului cooperării). În caz contrar, ei riscă să fie retrogradați și să îngroașe rândurile subalternilor. Nu mai există astăzi o altă cale.

În viitor, relația dintre angajator și angajat, adică dintre lider și subaltern, va fi o relație bazată pe o cooperare reciprocă și pe distribuirea echitabilă a profiturilor afacerii. Altfel spus, în viitor relația dintre angajator și angajat va fi mai degrabă un parteneriat decât un contract de muncă.

Napoleon, împăratul Wilhelm al Germaniei, țarul Rusiei și regele Spaniei au fost tot atâtea exemple de lideri care și-au condus popoarele cu forța. La ora actuală, ei au fost

înlăturați de la putere. Nu este deloc greu să stabilim un paralelism între acești lideri politici și liderii din domeniul afacerilor, finanțelor și sindicatelor din America. Majoritatea liderilor de modă veche au fost detronați și înlocuiți astăzi cu lideri noi, care aplică alte metode. *Conducerea pe baza consimțământului* este singura care poate dura!

Oamenii pot urma temporar o conducere dictatorială, dar ei nu vor face niciodată acest lucru de bunăvoie.

Noii LIDERI sunt cei care întruchipează toate cele 11 calități manageriale descrise mai sus, la care se pot adăuga și altele. Cei care își întemeiază conducerea pe aceste calități vor avea nenumărate oportunități de a conduce, în orice domeniu de activitate. La sfârșitul recesiunii, cererea de lideri competenți și capabili să aplice noile metode manageriale a depășit cu mult oferta existentă pe piață. Probabil că unii din liderii din vechea generație vor fi capabili să se reformeze și să se adapteze la noile realități, dar în general lumea va fi nevoită să caute lideri complet noi.

Această necesitate s-ar putea dovedi cea mai bună OPORTUNITATE a ta!

Cele zece cauze principale ale eșecului în activitatea managerială

Voi descrie în continuare principalele greșeli pe care le comit liderii care eșuează, pornind de la premisa că este la fel de important să știi CEEA CE NU TREBUIE SĂ FACI, ca și ceea ce trebuie să faci.

1. INCAPACITATEA DE A PUNE LA PUNCT DETALIILE. Un lider eficient trebuie să aibă capacitatea de a cunoaște și de a ține sub control toate detaliile. Niciun lider autentic nu poate fi vreodată „prea ocupat" ca să se ocupe de detaliile activității pe care o conduce. Atunci când cineva, fie el un lider sau un subaltern, afirmă că este „prea ocupat" pentru a-și schimba planurile sau pentru a acorda atenție unei situații de urgență, el își recunoaște practic ineficiența. Un lider de succes trebuie să cunoască și să controleze perfect toate detaliile activității pe care o conduce. Desigur, nu mă refer aici exclusiv la o cunoaștere directă, ci și la delegarea competențelor necesare unor „locotenenți" de încredere.
2. INCAPACITATEA DE A FACE SERVICII CU TOATĂ SMERENIA NECESARĂ. Un lider cu adevărat mare este întotdeauna dispus să facă – dacă situația o cere – orice fel de activitate pe care în mod normal ar delega-o unei alte persoane. „Cel mai mare dintre voi va fi slujitorul tuturor celorlalți." Toți marii lideri ai lumii respectă acest adevăr biblic.
3. AȘTEPTAREA DE A FI PLĂTIȚI PENTRU CEEA CE „ȘTIU", ȘI NU PENTRU CEEA CE *FAC* CU CUNOAȘTEREA LOR. Nimeni nu este dispus să plătească pe altcineva pentru ceea ce „știe" acesta. Oamenii sunt plătiți pentru ceea ce FAC, sau pentru ceea ce îi determină pe alții să facă.
4. TEAMA DE COMPETIȚIA PROPRIILOR ANGAJAȚI. Liderul care se teme că unul dintre

angajații săi i-ar putea lua scaunul poate fi convins din start că acest lucru se va întâmpla mai devreme sau mai târziu. Un lider cu adevărat capabil își va antrena întotdeauna subalternii, alegând dintre ei persoane de încredere cărora le deleagă o parte din responsabilitățile lor. Numai în acest fel se poate multiplica pe sine liderul, putând fi în mai multe locuri odată și rezolvând mai multe probleme simultan. Există un adevăr etern care spune că oamenii sunt întotdeauna mai bine plătiți pentru CAPACITATEA LOR DE A-I FACE PE CEILALȚI SĂ FIE EFICIENȚI decât pentru propria lor muncă. Prin cunoașterea muncii pe care o are de îndeplinit și prin magnetismul personalității sale, un lider eficient poate amplifica foarte mult eficacitatea muncii subalternilor săi, făcându-i să producă mai mult și mai bine decât ar face-o fără ajutorul său.

5. LIPSA DE IMAGINAȚIE. Fără imaginație, un lider este incapabil să facă față situațiilor de urgență, creând planuri de ieșire din criză.
6. EGOCENTRISMUL. Liderul care pretinde toate onorurile pentru munca efectuată de subalternii săi se va confrunta inevitabil cu resentimentele acestora. Un lider cu adevărat mare NU PRETINDE NICIUN FEL DE CREDIT. El este fericit să vadă că toate onorurile se îndreaptă către subalternii săi, știind că majoritatea oamenilor vor lucra mult mai bine dacă sunt răsplătiți inclusiv în acest fel decât dacă nu primesc în schimbul muncii lor decât bani.

7. LIPSA DE AUTOCONTROL. Niciun angajat nu își respectă liderul dacă acesta se dovedește lipsit de autocontrol. Mai mult, lipsa de autocontrol distruge vitalitatea și rezistența celui care se complace în ea.
8. LIPSA DE LOIALITATE. Probabil că ar fi trebuit să pun acest defect în capul listei de față. Liderul neloial față de compania care l-a angajat și față de partenerii săi, față de cei care ocupă poziții superioare lui, dar și față de subalternii săi, nu își poate păstra multă vreme funcția. Lipsa de loialitate atestă nimicnicia omului și îi atrage pe bună dreptate disprețul celor din jur. De aceea, ea reprezintă unul din principalele motive ale eșecului în orice domeniu de activitate.
9. ACCENTUL PUS PE „AUTORITATE". Un lider eficient conduce prin încurajare, nu prin încercarea de a-și face subalternii să se teamă. Liderul care încearcă să își impresioneze angajații cu „autoritatea" lui intră în categoria liderilor care conduc prin FORȚĂ. Un LIDER ADEVĂRAT nu simte nevoia să își facă reclamă altfel decât prin munca lui, prin simpatia, înțelegerea și corectitudinea sa, dar mai ales prin demonstrarea faptului că își cunoaște meseria.
10. ACCENTUL PUS PE TITLU. Un lider competent nu simte nevoia să poarte un „titlu" pentru a câștiga respectul subalternilor săi. Cine insistă prea mult asupra titlului pe care îl poartă nu are de regulă mare lucru de oferit. Un lider adevărat își ține ușa deschisă

în fața tuturor celor care doresc să intre în biroul său, nu se formalizează niciodată și nu are un compor-tament ostentativ.

Acestea sunt câteva dintre cele mai comune cauze ale eșecului managerial. Oricare din aceste defecte poate fi suficient pentru a atrage după sine eșecul. De aceea, dacă aspiri să devii un lider într-un domeniu sau altul, studiază cu atenție lista de mai sus și asigură-te că nu cultivi niciunul din defectele descrise în ea.

Câteva domenii de activitate fertile în care cererea de „lideri noi" va crește în scurt timp

Înainte de a încheia acest capitol, doresc să îți atrag atenția asupra câtorva domenii de activitate foarte fertile în care la ora actuală se face simțită o lipsă acută de lideri de calitate și care oferă – implicit – foarte multe OPORTUNITĂȚI celor care doresc să activeze în ele.

Unu. În domeniul politicii există probabil cea mai mare cerere de lideri noi. De fapt, ne confruntăm cu o adevărată criză managerială în acest domeniu. După toate aparențele, majoritatea politicienilor au devenit niște hoți de rang înalt. Ei nu fac altceva decât mărească taxele și impozitele, sufocând astfel din față industria și afacerile. Mai devreme sau mai târziu, oamenii nu vor mai putea suporta această povară fiscală.

Doi. Domeniul bancar trece la ora actuală printr-o reformă profundă. Liderii din acest domeniu de activitate și-au pierdut aproape în totalitate încrederea publicului. Bancherii simt deja nevoia de restructurare și au declanșat reformele în acest domeniu.

Trei. Industria are și ea nevoie de noi lideri. Liderii de tip vechi obișnuiau să gândească și să acționeze exclusiv din perspectiva dividendelor, nu din cea a intereselor oamenilor! Pentru a rezista, liderul industrial al viitorului va trebui să se considere un oficial cvasi-public, a cărui principală datorie va fi aceea de a-și conduce compania astfel încât aceasta să nu exercite presiuni asupra niciunui individ sau grup de indivizi. Exploatarea muncitorilor a devenit de domeniul trecutului. Toți cei care aspiră către un post de conducere în domeniul afacerilor, al industriei și al muncii ar trebui să își amintească acest lucru.

Patru. Liderii religioși ai viitorului vor trebui să acorde mai multă atenție nevoilor pământești ale urmașilor lor, respectiv soluțiilor pentru problemele lor economice și personale prezente, insistând mai puțin asupra trecutului mort sau asupra unui viitor care nu a venit încă.

Cinci. Necesitatea unui nou tip de lideri se face simțită și în domeniul juridic, al medicinii și al educației. Acest lucru este cu deosebire adevărat în domeniul educației. Liderul viitorului în acest domeniu va trebui să găsească noi modalități prin care să îi învețe pe oameni CUM SĂ APLICE cunoașterea pe care o primesc în

școală. Altfel spus, el va trebui să insiste mai mult asupra PRACTICII și mai puțin asupra TEORIEI.

Șase. Noi lideri vor fi necesari și în domeniul jurnalismului. Pentru a putea fi conduse eficient, ziarele viitorului trebuie să renunțe la „privilegiile speciale", respectiv la subvențiile obținute prin publicitate. Ele trebuie să înceteze să mai fie organe ale propagandei care deservesc exclusiv interesele celor care le patronează sau care le oferă publicitatea. Ziarele care nu publică decât scandaluri și fotografii deochiate vor sfârși prin a fi respinse de oameni, la fel ca orice altă forță care murdărește mintea umană.

Acestea sunt doar câteva din domeniile în care oportunitățile sunt foarte numeroase la ora actuală și în care sunt căutați lideri de tip nou. Lumea trece astăzi printr-un proces foarte rapid de schimbare. De aceea, instrumentele prin care sunt promovate schimbările obișnuințelor umane vor trebui să se adapteze la aceste schimbări, și mă refer aici, mai mult decât la orice altceva, la acei oameni care determină trendul civilizației.

Când și cum trebuie să depui cerere pentru o funcție

Informațiile pe care ți le voi prezenta în continuare sunt rezultatul multor ani de experiență, în timpul cărora am ajutat mii de oameni să își valorifice serviciile personale. De aceea,

poți considera din start că aceste informații sunt deopotrivă corecte și practice.

Mijloacele prin care pot fi valorificate serviciile personale

Experiența m-a învățat că principalele mijloace, respectiv cele mai directe și mai eficiente metode de punere în contact a cumpărătorilor și vânzătorilor de servicii personale, sunt:

1. BIROURILE DE ANGAJARE A FORȚEI DE MUNCĂ. Ai grijă să selectezi numai birourile cele mai reputate, a căror conducere îți poate demonstra oricând dorești rezultatele satisfăcătoare obținute până în prezent. Din nefericire, există destul de puține astfel de birouri.
2. MICA PUBLICITATE din ziare, reviste și de la radio. Anunțurile de mici dimensiuni sunt de regulă foarte potrivite pentru cei care își caută o poziție salarială obișnuită, în timp ce anunțurile în chenare mari sunt potrivite pentru cei care își caută o poziție de conducere. Aceste anunțuri trebuie pregătite de specialiști care înțeleg cum trebuie prezentate calitățile cerute (sau oferite) pentru a obține rezultate.
3. CERERI PERSONALE DE ANGAJARE SUB FORMĂ DE SCRISORI DE INTENȚIE, adresate unor firme particulare sau acelor indivizi care sunt direct interesați de astfel de servicii (precum cele

oferite în scrisoarea de intenție). Aceste scrisori trebuie *dactilografiate îngrijit* și semnate ÎNTOTDEAUNA manual. Scrisoarea de intenție trebuie însoțită de un rezumat complet din care să rezulte calificarea celui care face cererea de angajare pentru postul respectiv. Atât scrisoarea de intenție cât și rezumatul experienței sau calificărilor trebuie pregătite de un expert (vezi în această direcție instrucțiunile referitoare la informațiile care trebuie furnizate).

4. CEREREA DE ANGAJARE FĂCUTĂ PRIN INTERMEDIUL UNOR CUNOȘTINȚE PERSONALE. Dacă este posibil, persoana care dorește să se angajeze ar trebui să apeleze la o cunoștință comună care să îi facă legătura cu patronul sau cu directorul companiei pe care o are în vedere. Această metodă de angajare este extrem de avantajoasă în cazul celor care doresc să se angajeze pe un post de conducere și care nu doresc să treacă prin furcile caudine ale procesului de angajare.
5. DEPUNEREA ÎN PERSOANĂ A CERERII DE ANGAJARE. În anumite cazuri, cea mai eficientă soluție constă în prezentarea personală a serviciilor oferite angajatorilor potențiali. În acest caz, este util ca persoana care dorește să fie angajată să aibă la ea un rezumat scris al calificărilor sale, dat fiind că angajatorul potențial dorește de regulă să discute cu ea despre acest *curriculum vitae*.

Informațiile care trebuie precizate în „dosarul personal" scris

Acest dosar trebuie pregătit la fel de meticulos cum își pregătește un avocat pledoaria. Dacă cel care dorește să se angajeze nu are experiență în domeniul întocmirii de astfel de dosare, cel mai bine este să apeleze la un expert. Comercianții de succes preferă întotdeauna să angajeze oameni care înțeleg ce înseamnă arta și psihologia publicității și care știu să își prezinte în forma cuvenită propriile merite (aceștia vor ști să prezinte mai târziu și calitățile produselor pe care intenționează să le vândă). Iată așadar care sunt informațiile ce trebuie să apară în orice dosar personal *(curriculum vitae)*:

1. *Informații referitoare la educație.* Notează pe scurt, dar cât mai explicit, ce școală ai urmat și în ce domenii te-ai specializat, oferind inclusiv motivele pentru care ai ales această specializare.
2. *Experiența.* Dacă ai acumulat deja experiență în domeniul în care dorești să te angajezi, descrie detaliat această experiență, inclusiv numele și adresele foștilor angajatori. Menționează explicit orice experiență *specială* pe care ai acumulat-o și care te poate recomanda pentru postul pe care îl soliciți.
3. *Referințe.* Practic toate companiile doresc să știe cât mai multe date referitoare la antecedentele, la experiențele din trecut etc., ale angajaților potențiali

care doresc să ocupe poziții de conducere. De aceea, atașează la dosar copii după scrisorile care conțin referințe primite de la:

   a. foștii angajatori
   b. profesorii cu care ai studiat
   c. diferite personalități recunoscute, a căror opinie este prețuită de societate

4. *O fotografie personală.* Atașează la dosar o fotografie personală.
5. *Precizează postul pe care îl dorești.* Evită cererea unui post oarecare și descrie CÂT MAI EXACT postul anume pe care ți-l dorești. Nu depune niciodată o cerere de angajare „într-un post oarecare", căci acest lucru arată că îți lipsesc calificările de specialitate.
6. *Descrie calificările pe care le ai* și care ar justifica angajarea ta în postul pe care ți-l dorești. Oferă cât mai multe detalii și explică motivele pentru care crezi că ești calificat pentru acest post. ACESTA ESTE CEL MAI IMPORTANT DETALIU AL CERERII TALE DE ANGAJARE, cel care va determina, mai mult decât oricare altul, dacă vei primi sau nu postul.
7. *Oferă-te să fii angajat de probă.* În majoritatea cazurilor, dacă ești ferm hotărât să obții postul pe care ți-l dorești, este foarte eficient să te oferi să lucrezi FĂRĂ A FI PLĂTIT timp de o săptămână, de o lună sau atât timp cât consideră angajatorul necesar pentru a-și face o imagine clară în legătură cu adevărata ta valoare. Poate că această sugestie

ți se pare radicală, dar experiența demonstrează că ea conduce de cele mai multe ori la succes. Dacă ești ABSOLUT SIGUR DE CALIFICĂRILE TALE. nu mai ai nevoie decât să fii pus la încercare. Printre altele, această ofertă arată cât de multă încredere ai în capacitatea ta de a ocupa postul pe care ți-l dorești. Această atitudine este extrem de convingătoare. De altfel, dacă oferta ta va fi acceptată și vei face față cu brio postului, vei sfârși prin a fi plătit inclusiv pentru perioada „de probă". Dacă te decizi să faci acest pas, specifică limpede că oferta ta se bazează pe:

a. încrederea ta în capacitatea de a ocupa postul respectiv.
b. încrederea ta în faptul că angajatorul potențial va lua decizia să te angajeze definitiv după perioada de probă.
c. HOTĂRÂREA TA FERMĂ de a obține postul respectiv.

8. *Cunoașterea afacerii angajatorului potențial.* Înainte de a face cerere de a fi angajat, studiază afacerea angajatorului pentru a te familiariza cu ea și indică în dosarul personal tot ce cunoști în acest domeniu de activitate. Acest lucru va face impresie asupra angajatorului, arătându-i că dispui de imaginație și că ești cu adevărat interesat de postul respectiv.

Reține: nu avocatul care cunoaște cel mai bine legea va câștiga procesul, ci cel care își pregătește cel mai bine cazul. Dacă îți vei pregăti și dacă îți vei prezenta așa cum

trebuie „cazul", poți considera că victoria îți va fi pe jumătate asigurată.

Nu te teme să îți concepi un dosar personal prea lung. Angajatorii sunt la fel de interesați să cumpere serviciile unor persoane calificate pe cât ești tu să îți găsești o slujbă sigură. De fapt, cei mai eficienți angajatori își datorează succesul capacității lor de a-și selecta „locotenenți" bine calificați. De aceea, ei doresc să dispună din start de toate informațiile care le pot sta la dispoziție.

Și încă un lucru important: pregătirea cu migală a dosarului personal arată că ești o persoană meticuloasă, care acordă atenție sarcinilor primite. Personal, am avut clienți pe care i-am ajutat să își conceapă dosare atât de bine puse la punct și de amănunțite încât au fost angajați chiar fără să mai fie chemați la un interviu.

Dacă ți-ai completat dosarul, leagă-l la o legătorie profesionistă și scrie pe el, cât mai artistic, un titlu de genul:

DOSARUL CALIFICĂRILOR LUI
Robert K. Smith
CERERE DE ANGAJARE PENTRU POZIȚIA DE
Secretar particular al
Președintelui
THE BLANK COMPANY, Inc.

Dacă îți prezinți dosarul la mai multe companii, schimbă numele acestora de pe dosarul tău.

Această migală va atrage cu siguranță atenția. Tipărește-ți dosarul cât mai îngrijit cu putință, pe o hârtie de cea mai

bună calitate, în mai multe exemplare (dacă dorești să îl prezinți mai multor companii). Lipește-ți fotografia pe una din paginile dosarului. Urmează aceste instrucțiuni *ad litteram* și îmbunătățește-le după cum îți dictează imaginația.

Un vânzător de succes își îngrijește cu cea mai mare atenție imaginea. El știe că prima impresie pe care o lasă este întotdeauna de durată. Dosarul tău personal este vânzătorul tău. De aceea, dă-i o înfățișare cât mai frumoasă, astfel încât să iasă în evidență, iar angajatorul potențial să declare că nu a mai văzut niciodată așa ceva. Dacă poziția pe care ți-o dorești merită orice efort, ea va justifica această atenție exagerată. Mai mult, dacă vei reuși să îți vinzi serviciile personale unui angajator, impresionându-l de la bun început cu personalitatea ta, ai toate șansele să primești un salariu mai mare decât dacă ai fi făcut o cerere de angajare obișnuită.

Dacă îți cauți de lucru printr-o agenție de forță de muncă, dă-i agentului tău copii după acest dosar personal și roagă-l să le folosească pentru a-ți prezenta serviciile oferite. În acest fel, vei câștiga atât simpatia agentului cât și pe cea a angajatorului potențial.

Cum poți obține poziția exactă pe care o ai în vedere

În general, oamenii se bucură atunci când pot face munca pentru care sunt cel mai bine calificați. Unui pictor îi place să lucreze cu vopselele, unui meșteșugar cu mâinile,

iar unui scriitor îi place să scrie. Chiar și cei care nu au un talent specific au preferințe particulare față de un domeniu sau altul de activitate. Dacă există un domeniu în care americanii excelează, acesta este oferirea celei mai variate game de ocupații: de la lucrul pământului la activitățile de producție, de marketing, și la toate profesiunile posibile.

Unu. Decide EXACT ce tip de slujbă îți dorești. Dacă aceasta nu există deja pe piață, o poți eventual crea chiar tu.

Doi. Alege compania sau individul pentru care dorești să lucrezi.

Trei. Studiază-ți angajatorul potențial, inclusiv politicile pe care le aplică, personalul pe care îl angajează și șansele de avansare.

Patru. Analizează-ți talentele și capacitățile, și stabilește CE AI DE OFERIT acestui angajator. Planifică-ți metodele și mijloacele prin care i-ai putea oferi acestuia diferite avantaje, servicii și idei pe care *crezi* că i le poți furniza cu succes.

Cinci. Uită de „slujbă". Uită de posibilitatea ca firma respectivă să nu facă angajări. Uită de rutina obișnuită, de tip: „Aveți cumva o slujbă pentru mine?" Concentrează-te exclusiv asupra *serviciilor pe care i le poți oferi tu angajatorului.*

Șase. Dacă ți-ai stabilit planul, angajează-ți un scriitor profesionist și pune-l pe hârtie într-o manieră cât mai detaliată cu putință.

Șapte. Prezintă acest plan *persoanei care dispune de autoritatea de a face angajări.* Toate companiile caută

oameni care le pot oferi ceva de valoare, indiferent dacă este vorba de idei, servicii sau „conexiuni". Fiecare companie își poate permite să angajeze pe cineva care are un plan bine definit de acțiune și care îi poate aduce beneficii considerabile.

Chiar dacă metoda oferită mai sus îți va lua câteva zile sau chiar săptămâni în plus, te asigur că diferența de venit și posibilitatea de a avansa mai rapid și de a-ți fi recunoscută valoarea justifică pe deplin acest efort suplimentar. Altfel spus, poți economisi în acest fel ani întregi de muncă grea pe bani puțini. Metoda prezintă numeroase avantaje, principalul fiind acela că îți permite să economisești unul până la cinci ani pentru a-ți atinge țelul stabilit.

Toți cei care își încep cariera la jumătatea scării sociale (fără să urce toate treptele acesteia) reușesc acest lucru numai prin planificarea atentă a debutului lor (desigur, cu excepția fiului șefului!).

NOUA MODALITATE DE VALORIFICARE A SERVICIILOR PERSONALE

„Slujbele" au devenit la ora actuală „parteneriate"

Cei care doresc să își valorifice în viitor serviciile personale, obținând cele mai mari avantaje în schimbul acestora, trebuie să înceapă prin a recunoaște schimbările

uluitoare care s-au produs în relația dintre angajator și angajat.

După toate aparențele, în viitor noua regulă care va domina piața produselor și a serviciilor personale va fi „Regula de Aur", nu „Regula Aurului". Relația care se prefigurează în viitorul apropiat între angajatori și angajați va fi aceea a unui parteneriat din care fac parte:

a. angajatorul
b. angajatul
c. publicul pe care îl deservesc cei doi

Această nouă modalitate de valorificare a serviciilor personale aduce cu sine foarte multe schimbări. Mai întâi, atât angajatorul cât și angajatul viitorului vor fi considerați „colegi" a căror principală sarcină va fi aceea de a SERVI EFICIENT PUBLICUL. În trecut, angajatorii și angajații făceau un fel de barter între ei, târguindu-se cât de bine puteau pentru a obține cele mai mari beneficii personale și uitând că în acest fel nu făceau altceva decât SĂ SE TÂRGUIASCĂ ÎN DETRIMENTUL CELEI DE-A TREIA PĂRȚI IMPLICATE: PUBLICUL PE CARE ÎL DE-SERVEAU.

Recesiunea din care tocmai am ieșit a reprezentat un protest în forță al publicului lezat, ale cărui drepturi au fost călcate în picioare de toți aceia care nu își doreau altceva decât avantaje și profituri individuale. După ce furtuna stârnită de recesiune se va mai potoli și praful se va mai așeza, iar afacerile își vor regăsi echilibrul, atât angajatorii cât și angajații vor fi nevoiți să recunoască faptul că NU MAI AU PRIVILEGIUL DE A SE TÂRGUI ÎNTRE EI ÎN

DETRIMENTUL PUBLICULUI PE CARE ÎL DESERVESC. Unicul și adevăratul angajator al viitorului va fi publicul, iar toți cei care doresc să își vândă eficient serviciile personale pe piața forței de muncă ar trebui să țină cont de acest lucru.

La ora actuală, toate căile ferate din America se află în dificultate. Ne amintim cu toții de acele vremuri când, dacă întrebai un funcționar al căilor ferate la ce oră urmează să plece cutare tren, acesta te trimitea cu aroganță să consulți panoul cu mersul trenurilor, în loc să îți răspundă politicos.

Companiile de transport în comun au trecut și ele prin mari schimbări. Nu cu mult timp în urmă, vatmanii tramvaielor se mândreau cu aroganța cu care își puneau la punct pasagerii. La ora actuală, tramvaiele au fost înlocuite cu autobuze conduse de șoferi care nu mai îndrăznesc să facă acest lucru.

Șinele fostelor tramvaie ruginesc în întreaga țară, fiind abandonate sau scoase din pavaj. Chiar și în orașele în care ele mai funcționează încă, vatmanii sunt obligați să oprească și să îi accepte pe pasageri oriunde s-ar afla aceștia, fără ceartă.

CÂT DE MULT S-AU SCHIMBAT VREMURILE! Exact asta încerc eu să demonstrez aici. DA, VREMURILE S-AU SCHIMBAT! Aceste schimbări pot fi văzute nu doar în domeniul căilor ferate sau al transportului în comun, ci în toate domeniile vieții. Politica de tip „la naiba cu publicul" este de domeniul trecutului. Ea a fost înlocuită între timp cu politețea de tip: „Ne aflăm în serviciul dumneavoastră, domnule".

Bancherii au învățat și ei câteva lecții importante în timpul rapidelor schimbări care s-au produs în ultimii ani. Impolitețea unui funcționar bancar a ajuns la fel de rară în zilele noastre pe cât de des putea fi ea întâlnită acum circa 12 ani. Nu cu mult timp în urmă, foarte mulți bancheri (nu toți, desigur) aveau un aer de aroganță care îți dădea fiori pe șira spinării numai la gândul de a te apropia de el și a-i cere un împrumut.

Miile de falimente bancare din anii recesiunii au avut ca efect eliminarea ușilor din mahon masiv în spatele cărora obișnuiau să se baricadeze bancherii până nu demult. La ora actuală, ei stau la birouri aflate la vedere, astfel încât să poată fi văzuți și abordați de orice client potențial, și întreaga atmosferă din bănci este una de cordialitate și bună înțelegere.

Până nu demult, clienții marilor magazine erau nevoiți să aștepte în băcănia de alături până când vânzătorii terminau de vorbit cu prietenii și până când proprietarul magazinului termina cu numărarea banilor din depozitul său. La ora actuală, noile lanțuri de magazine conduse de OAMENI POLITICOȘI, gata să-ți ofere orice, mai puțin să-ți lustruiască pantofii, I-AU ADUS PE VECHII PATRONI DE MAGAZINE LA FALIMENT. TIMPURILE SE SCHIMBĂ!

Cuvintele-cheie în comerțul modern sunt „politețea" și „serviciul". Ele se aplică în egală măsură angajatorilor și angajaților lor, căci în ultimă instanță, atât unii cât și ceilalți SUNT ANGAJAȚI DE PUBLICUL PE CARE ÎL DESERVESC. Dacă nu reușesc să îl deservească bine, ei

plătesc un preț uriaș, prin pierderea privilegiului de a-l servi.

Ne aducem cu toții aminte de vremurile când cititorul de gazometre bătea la ușă cu atâta forță încât era gata să ți-o dărâme. Când îi deschideai în sfârșit, el îți intra în casă neinvitat, cu o mină îmbufnată care părea să spună: „La ce naiba m-ai ținut atâta la ușă?" Și această atitudine s-a schimbat între timp. La ora actuală, cititorii de gazometre se comportă ca niște gentlemeni, cu aerul că: „Sunt încântat că mă aflu în serviciul dumneavoastră". Înainte ca firmele de gaz să își învețe lecția, pe piață au apărut vânzătorii ambulanți care vindeau sobe cu petrol, extrem de politicoși. care au ocupat astfel o cotă importantă din piață.

În timpul recesiunii, am petrecut câteva luni în regiunea minelor de antracit din Pennsylvania, studiind condițiile care au condus la distrugerea industriei mineritului. Una dintre cele mai semnificative descoperiri pe care le-am făcut a fost aceea că principala cauză a pierderii afacerii pentru proprietarii de mine și a slujbelor minerilor a fost lăcomia ambelor categorii.

Din cauza presiunilor făcute de niște lideri de sindicat exagerat de zeloși, dar și a lăcomiei proprietarilor de mine, prețul antracitului a crescut brusc. Atât proprietarii cât și angajații lor s-au târguit îndelung unii cu ceilalți, adăugând apoi valoarea „târguielilor" lor la prețul cărbunelui, până când și-au dat seama că le-au făcut astfel UN SERVICIU MINUNAT NOILOR PRODUCĂTORI DE PETROL ȘI DE SOBE CU PETROL.

„Salariul păcatului este moartea!" Mulți oameni au citit acest pasaj în Biblie, dar puțini dintre ei i-au descoperit adevărata semnificație. De câțiva ani încoace, întreaga lume a fost nevoită să asculte CU FORȚA o predică ce ar putea fi intitulată: „CUM ÎȚI AȘTERNI, AȘA DORMI", sau „CEEA CE SEMENI, ACEEA VEI CULEGE".

O recesiune de proporțiile celei din care tocmai am ieșit și atât de răspândită nu a putut fi o simplă coincidență. În spatele ei a stat cu siguranță O CAUZĂ, întrucât nimic nu se întâmplă fără O CAUZĂ. În esență, principala cauză a recesiunii a fost prostul obicei al întregii lumi de a încerca să CULEAGĂ fără să fi SEMĂNAT nimic.

Asta nu înseamnă că recesiunea ar fi o recoltă pe care lumea este FORȚATĂ să o culeagă fără să fi SEMĂNAT nimic. Nu, lumea a semănat ceva, dar *nu a semănat semințele care trebuiau.* Orice fermier știe că nu poate culege grâu dacă a semănat scaieți. Odată cu izbucnirea războiului mondial, oamenii au început să semene semințele unor servicii neadecvate, deopotrivă din punct de vedere cantitativ și calitativ. Practic, toată lumea încerca SĂ OBȚINĂ CEVA FĂRĂ SĂ DEA NIMIC ÎN SCHIMB.

Toate aceste exemple au avut rolul de a le atrage atenția celor care își oferă serviciile personale pe piață că noi suntem ceea ce suntem și ne aflăm unde ne aflăm numai datorită *propriului nostru comportament!* Dacă există un principiu al cauzei și al efectului care controlează afacerile, finanțele și transportul, cu siguranță același principiu îi guvernează și pe indivizi, determinând statutul lor economic.

Care este coeficientul tău „CCS"?

Cred că am descris cu suficientă claritate cauzele succesului în valorificarea serviciilor personale într-o manieră EFICIENTĂ și permanentă. Cine nu studiază, nu analizează, nu înțelege și nu APLICĂ aceste cauze, nu își va putea valorifica serviciile personale într-o manieră eficientă și permanentă. Fiecare om trebuie să fie propriul său vânzător de servicii personale. CALITATEA și CANTITATEA serviciilor oferite, dar și SPIRITUL în care sunt oferite acestea, determină în mare măsură prețul și durata oricărei angajări. Pentru a-și valorifica eficient serviciile personale (adică pentru a beneficia de un loc de muncă permanent și plăcut, contra unui salariu satisfăcător), fiecare om trebuie să adopte formula „CCS", care se traduce astfel: CALITATEA plus CANTITATEA plus SPIRITUL de cooperare este egal cu vânzarea perfectă a serviciilor personale. Amintește-ți această formulă. Mai mult, FĂ-ȚI UN OBICEI DIN A O APLICA!

Îți propun să analizăm în continuare această formulă, pentru a ne asigura că ai înțeles-o corect.

1. *CALITATEA* serviciului oferit înseamnă atingerea performanței în toate detaliile muncii pe care o prestezi, în cea mai eficientă manieră posibilă și urmărind în permanență creșterea acestei eficiențe.
2. *CANTITATEA* serviciului oferit înseamnă OBIȘNUINȚA de a oferi întotdeauna toate serviciile de care ești capabil, cu scopul de a spori cantitatea de

servicii oferite odată cu dezvoltarea îndemânării prin practică și prin câștigarea de experiență. Și de această dată, accentul principal este pus pe cuvântul OBIȘNUINȚĂ.

3. *SPIRITUL* în care trebuie prestat serviciul înseamnă OBIȘNUINȚA de a fi agreabil și de a avea un comportament armonios, astfel încât să te bucuri de cooperarea asociaților și colegilor tăi.

După cum constatăm, simpla urmărire a oferirii unor servicii CANTITATIVE și CALITATIVE nu este suficientă pentru a te bucura de o slujbă permanentă (adică de o valorificare permanentă a serviciilor tale). Comportamentul sau SPIRITUL în care prestezi aceste servicii este un factor la fel de important, care joacă un rol determinant în ceea ce privește prețul pe care îl primești în schimbul serviciilor tale și durata angajării.

Andrew Carnegie a insistat foarte mult asupra acestui aspect atunci când a vorbit despre factorii care conduc la obținerea succesului în valorificarea serviciilor personale. El a insistat în permanență asupra necesității unui COMPORTAMENT ARMONIOS, subliniind că nu este dispus să prelungească contractul de muncă al niciunui angajat, oricât de mari ar fi CANTITATEA și CALITATEA serviciilor prestate de el, *dacă* acesta nu lucrează în spiritul ARMONIEI. Domnul Carnegie a insistat întotdeauna ca angajații săi să fie AGREABILI. Pentru a dovedi cât de mare este accentul pe care îl pune asupra acestei calități, el le-a permis multor apropiați ai săi *care se conformau acestei reguli* să devină foarte bogați. Cei care nu se conformau

acestei reguli erau în schimb dați afară, pentru a fi înlocuiți cu alți oameni.

Am insistat mai devreme asupra importanței unei personalități plăcute tocmai pentru că aceasta reprezintă un factor care îi permite omului să presteze servicii în SPIRITUL cooperării și armoniei. Un om cu o personalitate PLĂCUTĂ, care prestează servicii în spiritul ARMONIEI, compensează adeseori prin aceste calități chiar și deficiențele în domeniul CANTITĂȚII și CALITĂȚII serviciilor prestate. Practic, NICIO ALTĂ CALITATE NU POATE ÎNLOCUI CU SUCCES VALOAREA UNUI COMPORTAMENT PLĂCUT.

Valoarea de capital a serviciilor tale

Oamenii care obțin venituri exclusiv din vânzarea serviciilor lor personale sunt niște negustori, la fel ca și cei care vând mărfuri. De aceea, ei sunt supuși EXACT ACELORAȘI REGULI de comportament ca și comerciantul care își vinde mărfurile.

Am dorit să insist asupra acestui lucru deoarece majoritatea celor care își vând serviciile personale fac greșeala de a se considera scutiți de respectarea regulilor de conduită și de responsabilitățile pe care le au comercianții care vând mărfuri.

Noile metode de valorificare a serviciilor personale i-au silit practic pe angajatori și pe angajați să intre într-un parteneriat în care ambele părți sunt nevoite să țină cont

inclusiv de interesele unei a treia părți: PUBLICUL PE CARE ÎL DESERVESC.

Vremurile celor care nu făceau decât să ceară au trecut. Trăim astăzi cu totul alte vremuri, în care nu au de câștigat decât cei care știu să ofere. Metodele bazate pe presiunea aplicată în domeniul afacerilor sunt astăzi depășite. În viitor, toate afacerile vor fi conduse prin metode care nu vor mai avea nimic de-a face cu presiunile.

Valoarea de capital a creierului tău poate fi stabilită prin venitul pe care îl obții (în schimbul serviciilor tale). O estimare corectă a valorii de capital a serviciilor tale poate fi calculată prin înmulțirea venitului tău anual cu 16,66, dat fiind că mi se pare rezonabil să estimăm că venitul tău anual reprezintă șase procente din valoarea ta de capital. Banii sunt împrumutați cu o dobândă de 6% pe an și cu siguranță nu sunt mai valoroși decât un creier. Dimpotrivă.

Dacă este valorificat în mod eficient, un „creier" competent reprezintă o formă de capital mult mai dezirabilă decât aceea necesară pentru a conduce o afacere comercială, dat fiind că un „creier" reprezintă o formă de capital care nu se poate deprecia permanent în urma oricărei recesiuni. În plus, ea nu poate fi furată sau cheltuită. De altfel, banii necesari unei afaceri sunt la fel de inutili ca o dună de nisip dacă nu sunt folosiți de un „creier" eficient.

PRINCIPALELE 30 DE CAUZE ALE EȘECULUI
Câte dintre ele te împiedică să avansezi?

După părerea mea, cea mai mare tragedie a vieții se referă la acei oameni care încearcă să propășească cu toată sinceritatea, dar nu reușesc. Tragedia este cu atât mai mare cu cât marea majoritate a oamenilor se înscriu în categoria celor care nu reușesc în viață, în timp ce numărul celor care reușesc este relativ redus.

Am avut privilegiul să analizez mai multe mii de oameni, dintre care 98% au fost catalogați drept niște „ratați". Cu siguranță, ceva nu este în regulă cu o civilizație și cu un sistem educațional care permit ca 98% din oameni să treacă prin viață ca niște ratați. Oricum, eu nu am scris această carte cu scopul de a discuta despre ce este și ce nu este bun în lumea în care trăim. De altfel, o astfel de carte ar necesita o sută de volume de mărimea celui de față.

Analiza pe care am făcut-o a demonstrat că există 30 de cauze principale ale eșecului și 13 principii de bază care stau la baza obținerii succesului în viață. În capitolul de față îmi propun să descriu cele 30 de cauze principale ale eșecului. În timp ce citești lista, verifică punct cu punct în ce măsură suferi tu însuți din aceste cauze, care se opun succesului dorit de tine.

1. MEDIUL EREDITAR NEFAVORABIL. În cazul celor care se nasc cu deficiențe biologice, îndeosebi cerebrale, nu se mai poate face aproape nimic. Singura metodă pe care o oferă filozofia noastră

pentru recuperarea acestei slăbiciuni este folosirea unui grup de consultanță. Pe de altă parte, aceasta este singura din cele 30 de cauze care nu poate fi *corectată cu ușurință* de către fiecare individ în parte.

2. ABSENȚA UNUI SCOP BINE DEFINIT ÎN VIAȚĂ. Un om care nu urmărește un scop central în viață sau un *țel bine definit* către care să aspire nu se va putea bucura niciodată de succes. 98% din oamenii pe care i-am analizat nu aveau un astfel de scop în viață. Poate că aceasta a fost PRINCIPALA CAUZĂ A EȘECULUI LOR.
3. ABSENȚA AMBIȚIEI DE A TE RIDICA MAI PRESUS DE MEDIOCRITATE. Nu există nicio speranță pentru cei care sunt atât de indiferenți încât nu doresc să își depășească propria condiție, dar și să plătească prețul aferent.
4. EDUCAȚIA INSUFICIENTĂ. Acest handicap poate fi depășit cu o relativă ușurință. Experiența a demonstrat că oamenii cei mai bine educați sunt de multe ori cei autodidacți. Simpla diplomă de colegiu nu echivalează neapărat cu o educație reală. Un om cu adevărat educat este acela care a învățat să obțină tot ceea ce își dorește de la viață, fără a viola drepturile celorlalți oameni. Adevărata educație nu este alcătuită în primul rând din cunoaștere, ci dintr-o cunoaștere APLICATĂ eficient și cu perseverență. Nimeni nu este plătit pentru ceea ce știe, ci pentru CEEA CE FACE CU CEEA CE ȘTIE.

5. LIPSA DE AUTODISCIPLINĂ. Disciplina se naște din autocontrol. Acesta din urmă se referă la controlul tuturor calităților negative. Înainte de a putea controla circumstanțele exterioare, trebuie să înveți mai întâi să te controlezi pe tine însuți. Autocontrolul este cea mai grea sarcină din lume. Dacă nu îți poți cuceri egoul, te va cuceri acesta pe tine. Dacă dorești să îți vezi simultan cel mai bun prieten din lume, dar și cel mai mare dușman din lume, nu ai decât să te uiți în oglindă.
6. SĂNĂTATEA PRECARĂ. Nimeni nu se poate bucura de un succes răsunător dacă nu se bucură de o stare bună de sănătate. Din fericire, majoritatea cauzelor care conduc al îmbolnăvire pot fi ținute cu ușurință sub control. Acestea sunt:
   a. consumul excesiv de alimente care nu favorizează sănătatea.
   b. tiparele mentale greșite (gândurile negative).
   c. folosirea greșită și excesivă a energiei sexuale.
   d. lipsa de exerciții fizice.
   e. respirația incorectă, care nu îi furnizează organismului suficient aer proaspăt.
7. INFLUENȚELE NEFAVORABILE ALE MEDIULUI EXTERIOR ÎN TIMPUL COPILĂRIEI. „După cum este îndoit lăstarul, așa va crește copacul". Majoritatea oamenilor care au tendințe criminale datorează aceste tendințe mediului nefavorabil în care au crescut și tovarășilor de joacă din copilărie.

8. AMÂNAREA. Aceasta este una dintre cele mai comune cauze ale eșecului. „Tărăgăneala bătrânească" este un defect potențial al tuturor oamenilor, care de-abia așteaptă să spulbere șansele de succes ale celor care se lasă prinși în capcana ei. Marea majoritate a oamenilor trec prin viață ca niște ratați din cauză că așteaptă prea mult „momentul potrivit" pentru a începe să facă ceva valoros cu viața lor. Nu mai aștepta. S-ar putea ca „momentul potrivit" să nu vină niciodată. Începe chiar acum, indiferent de circumstanțele exterioare, și operează cu instrumentele pe care le ai la dispoziție. În timp, vei constata că viața îți va oferi instrumente din ce în ce mai bune.
9. LIPSA DE PERSEVERENȚĂ. Majoritatea oamenilor iau bine „startul", dar nu ajung niciodată la „finiș". Altfel spus, ei încep cu ușurință o activitate nouă, dar nu o duc decât rareori la bun sfârșit. Mai mult, ei sunt predispuși să renunțe la primul semn de înfrângere. PERSEVERENȚA nu are niciun substitut. Cine își face din ea un aliat permanent descoperă în scurt timp că eșecul se plictisește să mai joace acest joc și îl părăsește. Eșecul nu rezistă niciodată în fața PERSEVERENȚEI.
10. PERSONALITATEA NEGATIVĂ. Nu există nicio speranță de succes pentru cei care îi resping pe ceilalți oameni prin personalitatea lor negativă. Succesul nu poate veni decât prin aplicarea

PUTERII, iar puterea se naște din cooperarea cu alți oameni. O personalitate negativă nu poate conduce vreodată la cooperare.

11. INCAPACITATEA DE A-ȚI CONTROLA IMPULSUL SEXUAL. Energia sexuală este cel mai puternic stimul care îi mână pe oameni SĂ ACȚIONEZE. Fiind cea mai puternică dintre toate emoțiile, ea trebuie controlată prin transmutare și sublimare, și direcționată către alte canale.
12. DORINȚA NECONTROLATĂ DE „A OBȚINE CEVA FĂRĂ SĂ OFERI NIMIC ÎN SCHIMB". Instinctul jocurilor de noroc conduce milioane de oameni către eșec. Cea mai bună dovadă în această direcție o constituie prăbușirea Bursei de Valori de pe Wall Street din anul 1929, când milioane de oameni au încercat să facă bani prin speculare creșterilor valorii acțiunilor.
13. ABSENȚA PUTERII DE DECIZIE BINE DEFINITE. Oamenii care au succes în viață iau foarte prompt decizii, dar nu le schimbă decât foarte rar sau deloc. Invers, oamenii care nu au succes iar foarte greu decizii, dar le schimbă foarte frecvent și foarte rapid. Indecizia este sora geamănă a amânării. De regulă, ele apar în aceleași locuri. Cel mai bine este să te ferești de aceste surori diabolice înainte ca ele să pună mâna pe tine și să te atragă în capcana EȘECULUI.
14. UNA SAU MAI MULTE DIN CELE ȘASE TEMERI ELEMENTARE. Acestea vor fi descrise într-un capitol ulterior. Dacă dorești să îți valorifici eficient

serviciile personale, va trebui să îți controlezi aceste temeri.

15. ALEGEREA GREȘITĂ A PARTENERULUI DE VIAȚĂ. Această cauză a eșecului este destul de comună și de frecvent întâlnită. Relația de căsătorie reprezintă un contact intim între doi oameni. Dacă această relație nu este armonioasă, viața celor doi nu are cum să fie mai echilibrată, astfel încât amândoi sunt predispuși către eșec. Mai mult, ei vor cunoaște un eșec dublat de nefericire și de suferință, emoții negative care distrug orice AMBIȚIE personală.
16. PRECAUȚIILE EXCESIVE. Omul care nu riscă niciodată se mulțumește de regulă cu ceea ce rămâne de la ceilalți (cei care fac alegeri conștiente). Precauțiile excesive sunt la fel de dăunătoare ca și lipsa oricărei precauții. Merită să te ferești de ambele extreme. Viața este plină de oportunități și de șanse, dar trebuie să știi să le ieși în întâmpinare.
17. ALEGEREA GREȘITĂ A PARTENERILOR DE AFACERI. Aceasta este una dintre cele mai comune cauze ale eșecului în afaceri. Cel care dorește să își valorifice eficient serviciile personale trebuie să își aleagă cu cea mai mare atenție patronul, astfel încât acesta să îl inspire. Altfel spus, patronul ales trebuie să fie un om inteligent și de succes. De cele mai multe ori, noi îi imităm pe cei de care ne apropiem și cu care ne asociem. De aceea, alege-ți întotdeauna un patron care să fie un exemplu în viață.

18. SUPERSTIȚIILE ȘI PREJUDECĂȚILE. O superstiție reprezintă o formă de teamă, dar și un semn de ignoranță. Oamenii care reușesc în viață au minți deschise și nu se tem de nimic.
19. ALEGEREA GREȘITĂ A VOCAȚIEI. Nimeni nu poate reuși într-un domeniu de activitate care îi displace. Pasul cel mai important pentru valorificarea eficientă a serviciilor personale constă în alegerea unei ocupații pe care să o practici din toată inima.
20. LIPSA DE CONCENTRARE A EFORTURILOR. Risipirea în toate direcțiile nu folosește niciodată. nimănui. Concentrează-ți întotdeauna eforturile asupra UNUI SINGUR ȚEL, BINE DEFINIT.
21. OBICEIUL DE A CHELTUI ÎN EXCES. Omul cheltuitor nu poate reuși în viață, întrucât trăiește în permanență sub spectrul FRICII DE SĂRĂCIE. Formează-ți obiceiul de a economisi sistematic prin punerea deoparte a unei părți din venitul tău. Banii ținuți la bancă îi oferă deținătorului lor fundamentul solid al CURAJULUI atunci când își negociază prețul pentru serviciile oferite. Dacă nu are bani, el trebuie să accepte ceea ce i se oferă și să se mulțumească cu ceea ce primește.
22. LIPSA DE ENTUZIASM. Fără entuziasm, nimeni nu poate fi convingător. De altfel, entuziasmul este foarte molipsitor. De aceea, cel care știe să îl manifeste este de regulă bine primit în orice grup de oameni.

23. INTOLERANȚA. Oamenii cu mintea „închisă" rareori reușesc să progreseze în viață. Intoleranța nu înseamnă altceva decât o renunțare la procesul de învățare. Cele mai dăunătoare forme de intoleranță sunt cele asociate cu religia, cu rasismul și cu diferențele politice de opinie.
24. LIPSA DE AUTOCONTROL. Cele mai dăunătoare forme ale lipsei de autocontrol sunt cele asociate cu mâncatul în exces, cu băutul în exces și cu sexul în exces. Lipsa de autocontrol în aceste domenii este întotdeauna fatală pentru obținerea succesului.
25. INCAPACITATEA DE A COOPERA CU ALȚI OAMENI. Oamenii care își pierd slujbele și care ratează marile oportunități în viață din cauza acestui defect sunt mai numeroși decât cei din toate celelalte categorii la un loc. Niciun lider sau om de afaceri bine informat nu va accepta vreodată acest defect la subalternii săi.
26. POSEDAREA UNEI PUTERI CARE NU A FOST DOBÂNDITĂ PRINTR-UN EFORT PERSONAL. Este vorba de copiii de bani gata, care moștenesc bani pentru care nu au muncit. Puterea în mâinile celui care nu a cucerit-o gradat se dovedește adeseori fatală succesului. BOGĂȚIA PREA RAPIDĂ este chiar mai periculoasă decât sărăcia.
27. NECINSTEA INTENȚIONATĂ. Cinstea nu poate fi substituită prin nimic. În anumite cazuri, se întâmplă să fii nevoit să fii necinstit temporar din cauza circumstanțelor exterioare asupra cărora nu ai

niciun control, fără a face cuiva un rău permanent. NU EXISTĂ ÎNSĂ NICIO SPERANȚĂ pentru cei care sunt necinstiți în mod intenționat. Mai devreme sau mai târziu, faptele lor vor ieși la iveală, iar ei vor plăti scump prin pierderea reputației lor, în anumite cazuri chiar prin pierderea libertății.

28. EGOISMUL ȘI VANITATEA. Aceste calități sunt ca niște faruri de culoare roșie care îi avertizează pe ceilalți oameni să se ferească de tine. ELE SUNT ÎNTOTDEAUNA FATALE SUCCESULUI.
29. ÎNLOCUIREA GÂNDIRII RAȚIONALE CU EMITEREA DE PRESUPUNERI. Cei mai mulți dintre oameni sunt prea indiferenți sau prea leneși pentru a căuta FAPTELE REALE care să le permită să GÂNDEASCĂ LUCID. Ei preferă să acționeze în funcție de „opiniile" lor spontane, la baza cărora stau de regulă presupunerile sau judecata pripită.
30. LIPSA DE CAPITAL. Aceasta reprezintă o cauză comună de eșec în rândul celor care încep pentru prima dată o afacere și care nu au suficient capital de rezervă pentru a absorbi șocurile propriilor lor greșeli (inerente din cauza lipsei lor de experiență) și care să-i ajute până când își stabilesc o REPUTAȚIE.
31. Poți include aici orice altă cauză a eșecului de pe urma căreia ai suferit personal și care nu a fost amintită mai sus.

Cele 30 de cauze principale ale eșecului descriu întreaga tragedie a vieții celor care încearcă să aibă succes în viață,

dar nu reușesc. Analizează-ți viața ținând cont de lista de mai sus, pentru a stabili care din cele 30 de cauze te-a afectat personal. Pentru mai multă obiectivitate, poți apela la un prieten care te cunoaște foarte bine. Marea majoritate a oamenilor nu reușesc să se evalueze singuri la fel de corect cum o fac cei din jurul lor. S-ar putea să faci și tu parte din această categorie.

Cel mai vechi sfat cunoscut este: „Omule, cunoaște-te pe tine însuți!" Dacă dorești să ai succes în vânzarea unui produs, trebuie să îl cunoști foarte bine. Același lucru este valabil și în ceea ce privește vânzarea propriilor servicii personale. Este bine să îți cunoști toate slăbiciunile, pentru a le putea ține sub control sau chiar elimina complet. La fel, trebuie să îți cunoști toate talentele, pentru a atrage atenția asupra lor atunci când încerci să îți valorifici serviciile. Tu nu te poți cunoaște cu adevărat decât printr-o analiză *corectă.*

Nebunia ignoranței legate de sine este ilustrată perfect de cazul unui tânăr care a făcut o cerere de angajare pe care a adresat-o directorului unei companii binecunoscute. La interviu, el i-a produs directorului o impresie destul de favorabilă, până când acesta l-a întrebat la ce salariu se gândește. Tânărul i-a răspuns că nu are nicio sumă fixă în minte *(absența scopului bine definit).* Atunci, directorul i-a spus: „În acest caz, îți vom plăti exact atât cât meriți, după o săptămână de încercare în care nu vei fi plătit".

„În niciun caz nu pot accepta acest lucru, i-a răspuns tânărul, pentru simplul motiv că ÎN LOCUL DE MUNCĂ ÎN CARE SUNT ANGAJAT LA ORA ACTUALĂ PRIMESC MAI MULT DECÂT ATÂT".

Înainte de a începe să negociezi pentru o mărire de salariu în actuala ta funcție și înainte de a-ți căuta de lucru în altă parte, AI GRIJĂ SĂ TE ASIGURI CĂ VALOREZI MAI MULT DECÂT PRIMEȘTI LA ORA ACTUALĂ.

Una este să ÎȚI DOREȘTI bani (toți oamenii își doresc mai mulți bani) și cu totul altceva este să VALOREZI MAI MULT DECÂT PRIMEȘTI! Foarte mulți oameni fac greșeala să își confunde DORINȚELE cu PROPRIA VALOARE. Nevoile sau dorințele tale financiare nu au nimic de-a face cu VALOAREA ta. Aceasta din urmă este stabilită exclusiv de capacitatea ta de a presta servicii utile sau de a-i determina pe alții să presteze astfel de servicii.

FĂ-ȚI INVENTARUL PROPRIILOR CALITĂȚI ȘI DEFECTE
28 de întrebări pe care merită să ți le pui

Autoanaliza anuală este un instrument absolut esențial pentru valorificarea eficientă a propriilor servicii, la fel cum este inventarul anual al stocului unui comerciant. În mod normal, această analiză anuală ar trebui să ateste o REDUCERE A DEFECTELOR și o CREȘTERE A NUMĂRULUI DE VIRTUȚI de care dispui. Nu există decât trei posibilități care se pot întâmpla de-a lungul unui an: fie progresezi, fie rămâi pe loc, fie decazi. În mod normal, obiectivul pe care ar trebui să ți-l stabilești în viață ar fi să mergi înainte. Autoanaliza anuală îți poate dezvălui în ce măsură și cât de mult ai progresat. Dacă ai mers înapoi în

anumite domenii, ea îți va dezvălui și acest lucru. Valorificarea eficientă a propriilor servicii necesită un progres continuu, chiar dacă este lent.

Autoanaliza anuală ar trebui să fie făcută la sfârșitul fiecărui an, astfel încât să poată include în Hotărârile luate cu ocazia Anului Nou și îmbunătățirile pe care le indică analiza ca fiind necesare. Poți face acest inventar punându-ți următoarele întrebări și verificând răspunsurile la ele cu ajutorul unui prieten obiectiv, care să nu-ți permită să te amăgești singur:

Chestionar de autoanaliză pentru inventarul personal

1. Mi-am atins scopul pe care mi l-am stabilit ca obiectiv principal pentru anul care a trecut? (În mod normal, ar trebui să îți stabilești în fiecare an un obiectiv anual, ca parte integrantă din obiectivul principal al vieții tale).
2. Am prestat servicii de CALITATE la capacitatea mea maximă, sau aș fi putut îmbunătăți o parte din aceste servicii?
3. Am prestat servicii în CANTITATEA maximă de care am fost capabil?
4. A fost comportamentul meu armonios și cooperant tot timpul?
5. Mi-am permis să mă complac din când în când în prostul obicei al TĂRĂGĂNELII, permițându-i

acestui obicei să îmi reducă eficiența, și dacă, da, în ce măsură?

6. Mi-am îmbunătățit în vreun fel PERSONALITATEA, și dacă da, în ce fel?
7. Am fost eu PERSEVERENT în urmarea planurilor mele până la definitivarea lor?
8. Am luat DECIZII PROMPTE ȘI CLARE de fiecare dată când am avut ocazia?
9. Am permis eu uneia sau mai multor temeri elementare să îmi reducă în vreun fel eficiența?
10. Am fost excesiv de precaut, sau nu am fost deloc precaut?
11. A fost relația cu asociații mei plăcută sau neplăcută? Dacă a fost neplăcută, mi s-a datorat în vreun fel acest lucru, parțial sau total?
12. Mi-am risipit în vreun fel energia printr-o lipsă de CONCENTRARE a eforturilor mele?
13. Am avut mintea deschisă și am fost tolerant în toate privințele?
14. În ce fel mi-am îmbunătățit capacitatea de a presta servicii?
15. Mi-am pierdut vreodată autocontrolul?
16. Am manifestat vreo formă de EGOISM, deschis sau mascat?
17. I-a determinat comportamentul meu pe asociații mei să mă RESPECTE?
18. Mi-am bazat eu opiniile și DECIZIILE pe simple presupuneri, sau pe acuratețea raționamentelor și GÂNDIRII mele?

19. Mi-am planificat cu grijă timpul, cheltuielile și venitul? Am dat cumva dovadă de conservatorism în planificarea acestor bugete?
20. Cât timp am consacrat unor eforturi NEPROFITABILE, pe care le-aș fi putut direcționa către alte obiective, în avantajul meu?
21. Cum îmi pot eu REPLANIFICA timpul și cum îmi pot schimba obiceiurile astfel încât să fiu mai eficient în anul care vine?
22. M-am făcut vinovat de vreun comportament care mi-a creat mustrări de conștiință?
23. În ce fel am prestat eu SERVICII MAI BUNE ȘI MAI MULTE decât am fost plătit să prestez?
24. Am fost nedrept față de cineva, și dacă da, în ce fel?
25. Dacă eu însumi aș fi fost cumpărătorul serviciilor mele în timpul anului care a trecut, aș fi eu mulțumit de ele?
26. Corespunde activitatea pe care o prestez vocației mele reale, și dacă nu, de ce nu?
27. A fost satisfăcut cumpărătorul serviciilor mele de acestea, și dacă nu, de ce nu?
28. Care este ratingul meu actual din perspectiva principiilor fundamentale ale succesului? (Fii corect și sincer atunci când îți stabilești acest rating, iar apoi verifică-l apelând la un prieten suficient de obiectiv și de curajos pentru a-ți spune adevărul în față).

Dacă ai citit și ai asimilat informațiile cuprinse în acest capitol, poți spune că ești pregătit să îți creezi un plan practic

pentru valorificarea serviciilor tale personale. În acest capitol poți găsi descrierea adecvată a tuturor principiilor esențiale în planificarea valorificării serviciilor personale, inclusiv a principalelor atribute ale capacității manageriale: cauzele cele mai comune ale eșecului în domeniul managerial; descrierea oportunităților în domeniul managerial: principalele cauze ale eșecului în toate domeniile vieții; și principalele întrebări care trebuie puse pentru a-ți face autoanaliza anuală.

Am inclus aici această prezentare extinsă și detaliată deoarece consider că ea le este necesară tuturor celor care doresc să înceapă să acumuleze din ce în ce mai mulți bani prin valorificarea serviciilor lor personale. Cei care și-au pierdut averea sau cei care de-abia încep să câștige bani nu au altceva de oferit în schimbul banilor decât serviciile lor personale. De aceea, consider esențial ca ei să dispună de informații practice referitoare la valorificarea serviciilor lor în condiții cât mai bune.

Informațiile din acest capitol le vor fi de asemenea de un real folos tuturor celor care aspiră să obțină poziții de conducere în cadrul diferitelor companii, îndeosebi celor care doresc astfel de poziții în domeniul afacerilor și în cel industrial.

Asimilarea și înțelegerea perfectă a informațiilor cuprinse în acest capitol se va dovedi utilă pentru valorificarea serviciilor personale, dar și pentru îmbunătățirea capacității de autoanaliză și de evaluare a oamenilor. Aceste informații sunt neprețuite pentru directorii departamentelor de personal și pentru ceilalți directori care au atribuții în angajarea de forță de muncă, asigurând astfel eficiența

organizațiilor lor. Dacă ai vreo îndoială în această privință, îi poți testa corectitudinea răspunzând la cele 28 de întrebări ale chestionarului de autoanaliză. Procesul ar fi la fel de interesant și de profitabil pentru tine chiar dacă nu ai nicio îndoială în privința afirmației de mai sus.

Unde și cum pot fi găsite oportunitățile pentru acumularea de avere

După ce am analizat principiile care permit acumularea de avere, este normal să ne punem întrebarea: „Unde pot fi găsite cele mai favorabile oportunități pentru aplicarea acestor principii?" Ei bine, haide să facem un inventar și să vedem ce au de oferit Statele Unite celor care doresc să se îmbogățească.

Pentru început, doresc să vă reamintesc *tuturor* că trăim într-o țară în care *orice cetățean care respectă legea se bucură de o libertate de gândire și de acțiune mai mare decât în orice altă parte a lumii.* Din păcate, cei mai mulți dintre americani nu au făcut niciodată inventarul avantajelor generate de această libertate. Ei nu au făcut niciodată o comparație între această libertate neîngrădită de care se bucură și libertatea limitată de care au parte cetățenii altor țări.

În această țară ne bucurăm cu toții de libertate de gândire, de libertatea de a face alegeri și de a ne bucura de educație, de libertate politică, de libertatea de a ne alege afacerea, profesiunea sau ocupația, de libertatea de a acumula și de a fi proprietari fără a fi atacați de alte persoane, adică de *A ACUMULA TOATE PROPRIETĂȚILE*

PE CARE LE DORIM, de libertatea de a ne alege locul de reședință, de libertatea de a ne căsători cu cine vrem, de libertatea generată de șansele egale acordate tuturor raselor, de libertatea de a călători dintr-un stat în altul, de libertatea de a ne alege alimentele și de libertatea de *A ASPIRA CĂTRE ORICE POZIȚIE PENTRU CARE NE-AM PREGĂTIT,* inclusiv pentru aceea de președinte al Statelor Unite.

Noi ne mai bucurăm și de alte forme de libertate, dar lista de mai sus oferă o privire de ansamblu asupra celor mai importante dintre ele, care nu reprezintă altceva decât OPORTUNITĂȚI de cea mai bună calitate. Aceste avantaje sunt cu atât mai mari cu cât Statele Unite sunt singura țară din lume care le garantează tuturor cetățenilor săi, fie ei născuți aici sau naturalizați, o gamă atât de largă și de variată de libertăți.

Îți propun să reluăm în continuare câteva dintre binecuvântările pe care le revarsă asupra noastră această libertate extinsă de care ne bucurăm. Îți propun să luăm ca exemplu o familie medie de americani (respectiv, cu un venit mediu) și să enumerăm toate beneficiile de care se bucură membrii acesteia în această țară a tuturor OPORTUNITĂȚILOR și a abundenței!

a. ALIMENTAȚIA. Libertatea de gândire și de acțiune atrage imediat după sine posibilitatea de a alege ALIMENTELE, ÎMBRĂCĂMINTEA și ADĂPOSTUL dorite, adică cele trei nevoi esențiale ale vieții. Datorită marii libertăți de care se bucură familia medie de americani, membrii ei au la dispoziție – chiar la ușa lor – cea mai variată selecție de alimente

care poate fi găsită pe glob, la prețuri cât se poate de rezonabile din perspectiva veniturilor de care dispune.

Iată cum arată inventarul unei familii alcătuite din doi membri, care locuiește chiar în centrul districtului Times Square din New York City, departe de orice producător de alimente, din perspectiva costului unui simplu mic dejun[3]:

Alimente pentru micul dejun	*Cost*
• Suc de grepfrut *(adus din Florida)*	0,020
• Chifle albe *(aduse de la o fermă din Kansas)*	0,020
• Ceai *(adus din China)*	0,025
• Banane *(aduse din America de Sud)*	0,010
• Pâine prăjită *(adusă de la ferma din Kansas)*	0,010
• Ouă proaspete de la țară *(aduse din Utah)*	0,070
• Zahăr *(adus din Cuba sau din Utah)*	0,005
• Unt și smântână *(aduse din New England)*	0,030
Total	**0,200**

[3] Prima ediție a cărții a apărut în America în anul 1938, iar prețurile nu sunt actualizate (n. ed.).

Concluzia nu poate fi decât una singură: nu este deloc dificil să obții ALIMENTE într-o țară în care doi oameni pot avea un mic dejun alcătuit din tot ceea ce își doresc pentru numai 20 de cenți! Te rog să remarci de asemenea că acest mic dejun este alcătuit din alimente aduse (parcă printr-un fel de magie) din China, America de Sud, Utah. Kansas și New England, și livrate proaspete, gata pentru a fi consumate, chiar în centrul celui mai aglomerat oraș din America, la un preț pe care și-l poate permite chiar și cel mai umil dintre angajați.

Mai mult, acest preț include toate taxele și impozitele percepute la nivel federal, de stat și local (politicienii care s-au plâns că opozanții lor au sufocat poporul sub povara taxelor și impozitelor au uitat, desigur, să menționeze acest lucru!).

b. ADĂPOSTUL. Aceeași familie locuiește într-un apartament confortabil, cu un sistem de încălzire centralizat, luminat de electricitate, care dispune de gaz pentru gătit – totul la numai 65 de dolari pe lună. Într-un oraș mai mic (sau într-un cartier de la periferia New York-ului), același apartament s-ar închiria pentru 20 de dolari pe lună). Cuplul de care vorbim și-a prăjit pâinea pe care a consumat-o la micul dejun cu ajutorul unui prăjitor electric care nu costă mai mult de câțiva dolari, și își curăță apartamentul cu un aspirator care consumă curent electric. El are tot timpul la dispoziție apă rece și apă caldă, la bucătărie și la baie. Alimentele sunt păstrate la rece, într-un frigider care consumă

electricitate. Soția își coafează părul, își spală hainele și apoi le calcă cu ajutorul unor echipamente electrice, alimentate prin simpla introducere a unui ștecăr în priză. Soțul se bărbierește cu un aparat electric. Cei doi pot asculta știri și programe de divertisment din întreaga lume dând drumul la aparatul de radio.

Există și alte elemente de confort în acest apartament, dar lista de mai sus este suficientă pentru a ne face o idee în legătură cu libertățile de care se bucură americanii la ora actuală. *Menționez că aceasta nu reprezintă în niciun caz o propagandă politică sau economică.*

c. ÎMBRĂCĂMINTEA. În orice colț din Statele Unite, o femeie de condiție medie se poate îmbrăca foarte bine pentru mai puțin de 200 de dolari pe an (un bărbat se poate îmbrăca decent pentru o sumă chiar mai mică).

Până acum nu am menționat decât cele trei necesități de bază ale vieții: alimentele, îmbrăcămintea și adăpostul. Cetățeanul american mediu se bucură însă și de alte privilegii și avantaje, în schimbul unui efort cât se poate de modest, care nu depășește opt ore de muncă pe zi. Printre acestea se numără și transportul într-un automobil personal, cu ajutorul căruia se poate deplasa oriunde dorește, la un cost foarte redus.

Americanul mediu se bucură de un sistem de apărare a drepturilor de proprietate nemaiîntâlnit în niciun alt colț al lumii. El își poate plasa economiile într-o bancă, având

asigurarea că guvernul țării sale i le va proteja în cazul în care banca va da faliment. Dacă un cetățean american dorește să călătorească dintr-un stat în altul, el nu are nevoie de pașaport și nici nu trebuie să ceară permisiunea cuiva. El poate călători oriunde dorește și se poate întoarce acasă oricând dorește. Mai mult, el poate opta pentru o călătorie cu trenul, cu automobilul personal, cu autobuzul, cu avionul sau cu vaporul, în funcție de nevoile sale și de posibilitățile sale de plată. În Germania, Rusia, Italia și în majoritatea celorlalte țări europene și orientale, oamenii nu pot călători atât de liber și la un cost atât de redus.

„Miracolul" care a permis toate aceste beneficii

Îi auzim adeseori pe politicieni (atunci când au nevoie de voturi) vorbind despre libertățile de care se bucură americanii, dar rareori se întâmplă ca aceștia să își facă timp și să depună efortul necesar pentru a analiza adevărata sursă sau natură a acestor „libertăți". Fără să urmăresc niciun interes personal și fără să dau curs niciunui motiv de ranchiună, mi-am luat libertatea de a face eu însumi o astfel de analiză a acestei FORȚE misterioase, abstracte și atât de greșit înțeleasă, care le-a permis cetățenilor acestei țări să se bucure de mai multe binecuvântări, de mai multe oportunități de a face avere și de mai multe libertăți decât locuitorii oricărei alte țări.

Consider că am tot dreptul din lume să analizez sursa și natura acestei PUTERI INVIZIBILE, întrucât i-am

cunoscut timp de mai bine de 25 de ani pe foarte mulți dintre oamenii care au organizat această putere, mulți dintre ei fiind responsabili inclusiv la ora actuală pentru menținerea ei. Numele acestui binefăcător misterios al umanității este: CAPITALUL!

Conceptul de CAPITAL nu include numai banii, ci și grupurile de oameni inteligenți și bine organizați care planifică modalitățile de folosire eficientă a banilor pentru binele public și pentru acumularea de profituri personale.

Aceste grupuri sunt alcătuite din oameni de știință, educatori, chimiști, inventatori, analiști economici, experți în publicitate, experți în transporturi, contabili, avocați, medici și toți ceilalți oameni specializați în toate domeniile industriei și ale afacerilor. Aceste grupuri fac activități de pionierat, experimentează și creează noi domenii de activitate. Ei susțin prin munca lor colegiile, spitalele, școlile publice, construiesc drumuri de calitate, publică ziare, susțin cea mai mare parte a costului guvernării și se îngrijesc de toate detaliile specifice progresului uman. Pe scurt, capitaliștii reprezintă creierul civilizației, furnizând toate elementele care stau la baza educației, cunoașterii și progresului uman.

Atunci când nu au în spate un creier, banii se dovedesc întotdeauna periculoși. În schimb, dacă sunt folosiți așa cum trebuie, ei reprezintă elementul cel mai important al civilizației umane. Alimentele pentru micul dejun descris mai sus nu ar fi putut fi livrate familiei din New York pentru numai 20 de cenți – *de fapt, pentru niciun alt preț* – dacă acest capital organizat nu ar fi asigurat toate echipamentele necesare, vapoarele, trenurile și întreaga armată de oameni bine antrenați care le operează.

Îți poți face o idee mai clară asupra importanței CAPITALULUI ORGANIZAT dacă vei încerca să-ți imaginezi cum te-ai descurca dacă ai fi silit să aduci singur, fără ajutorul capitalului, toate alimentele descrise mai sus, pentru a-i furniza familiei din New York acest banal mic dejun.

Numai pentru a-i furniza ceaiul ai fi nevoit să faci un drum până în China sau până în India, două țări situate la mare distanță de America. Dacă nu ești un înotător excelent, probabil că ai obosi înainte să ajungi la destinație! De altfel, chiar dacă ai reuși să ajungi, te-ai confrunta cu o nouă problemă: ce ai folosi în locul banilor (având în vedere că excludem din start orice CAPITAL)?

Pentru a-i furniza familiei respective zahărul de care are nevoie pentru a-și îndulci ceaiul, ai fi nevoit să faci o altă călătorie în Cuba, sau o plimbare foarte lungă până în statul Utah, care produce trestie de zahăr. Chiar dacă ai reuși să faci acest lucru, ai risca să te întorci fără zahăr, întrucât efortul organizat și banii sunt absolut necesari pentru a produce zahărul, ca să nu mai vorbim de rafinarea, de transportul și de livrarea acestuia în toate orașele din Statele Unite.

Ouăle le-ai putea livra foarte rapid apelând la fermele din apropierea New York-ului. Nu același lucru îl putem spune însă în privința celor două pahare de suc de grep, pentru care ai fi nevoit să fac o călătorie foarte lungă până în Florida și înapoi.

Ar trebui să faci apoi o altă călătorie foarte lungă, până în Kansas sau până în orice alt stat care cultivă grâu, pentru a te întoarce cu cele patru felii de pâine.

Cât despre chifle, acestea ar trebui scoase complet din meniu, întrucât producerea lor presupune munca unui grup organizat de oameni pregătiți în acest scop și a unor utilaje specifice, care nu pot exista FĂRĂ AJUTORUL CAPITALULUI.

Ca să te mai odihnești, ai putea face o nouă partidă de înot până în America de Sud, pentru a procura câteva banane. În drumul de întoarcere, ai putea face un mic ocol până la cea mai apropiată fermă de produse lactate, pentru a lua și niște unt și smântână. În sfârșit, familia din New York s-ar putea așeza astfel la masă, bucurându-se de micul dejun, iar *tu ai avea dreptul să primești cei 20 de cenți pentru osteneala ta!*

Sună absurd, nu-i așa? Ei bine, dacă nu ar exista sistemul capitalist, aceasta ar fi singura manieră posibilă pentru a pune aceste alimente simple pe o masă din New York.

Suma de bani necesară pentru construirea și pentru întreținerea sistemului de căi ferate și a vapoarelor cu aburi folosite pentru livrarea acestor produse simple este atât de uriașă încât depășește orice imaginație. Este vorba de sute de milioane de dolari, la care se adaugă și o întreagă armată de angajați specializați care conduc aceste trenuri și aceste vapoare. Transportul nu reprezintă însă decât o parte a necesităților civilizației moderne a Americii capitaliste. Pentru a livra orice produs finit este nevoie de producție agricolă, de producție industrială și de un sistem comercial bine pus la punct. Vorbim aici de utilaje și instalații de milioane de dolari, la care se adaugă și salariile milioanelor de oameni care lucrează în aceste sisteme.

Vasele cu aburi și trenurile nu s-au născut peste noapte și nu pot funcționa automat. Ele au apărut ca răspuns la o nevoie a civilizației, prin munca, ingeniozitatea și capacitatea de organizare a unor oameni înzestrați cu IMAGINAȚIE, CREDINȚĂ, ENTUZIASM, CAPACITATE DE DECIZIE ȘI PERSEVERENȚĂ! Acești oameni sunt cunoscuți sub numele de capitaliști. Ei sunt motivați de dorința de a construi, de a realiza, de a presta servicii utile. de a câștiga profituri și de a acumula averi. Tocmai datorită faptului că PRESTEAZĂ SERVICII FĂRĂ DE CARE CIVILIZAȚIA NU AR PUTEA EXISTA, ei atrag către sine o mare abundență.

Pentru a simplifica lucrurile și pentru a putea înțelege mai bine, doresc să adaug că acești capitaliști sunt chiar acei oameni de succes la care se referă atâția oratori de doi bani, pe care toți politicienii corupți, necinstiți și hoți și toți liderii de sindicat ipocriți îi numesc „marii prădători" de pe „Wall Street".

Eu nu doresc aici să țin partea niciunui grup particular de oameni și niciunui sistem economic. Atunci când vorbesc de „liderii de sindicat ipocriți", eu nu condamn negocierile pentru contractele colective de muncă, și în niciun caz nu le acord un certificat în alb de cinste și corectitudine tuturor capitaliștilor.

Scopul acestei cărți – *scop căruia i-am consacrat 25 de ani din viața mea* – este acela de a le prezenta tuturor celor care doresc să obțină cunoașterea, cea mai pragmatică filozofie de viață, care permite acumularea de bogăție în cantitatea dorită de fiecare.

Dacă am analizat avantajele economice ale sistemului capitalist, am făcut acest lucru din două motive:

1. pentru ca toți cei care doresc să se îmbogățească să se poată adapta mai bine la sistemul care controlează toate modalitățile de acumulare a banilor (în sume mai mari sau mai mici) și
2. pentru a prezenta a doua față a monedei, cea pe care politicienii și demagogii uită să o prezinte, afirmând adeseori că acest capital organizat reprezintă ceva malefic pentru societate.

Țara în care trăim este o țară capitalistă, care s-a dezvoltat prin excelență prin folosirea capitalului, și toți cei care doresc să se bucure în continuare de binefacerile libertății și ale oportunității, dar mai ales care doresc să se îmbogățească, trebuie să știe de la bun început că nici bogățiile și nici oportunitățile nu ar fi putut exista dacă nu ar fi existat principiul CAPITALULUI ORGANIZAT, care asigură toate aceste beneficii.

În ultimii 20 de ani, tot mai mulți politicieni corupți, lideri de sindicat veroși, iar uneori și lideri religioși, și-au făcut un obicei din a critica deschis „WALL STREET-UL, SCHIMBĂTORII DE VALUTĂ și MARII AFACERIȘTI".

Această practică s-a generalizat atât de mult încât în timpul Marii Recesiuni am asistat cu toții la incredibilul spectacol al oficialilor guvernamentali de rang înalt care și-au propus, la unison cu ceilalți politicieni de doi bani și cu liderii de sindicat, să destrame sistemul care a făcut din America cea mai bogată țară industrială de pe glob. Acest cor de voci a fost atât de general și de bine organizat încât

a prelungit cu câțiva ani cea mai teribilă recesiune prin care a trecut țara noastră. Din cauza lui, milioane de oameni și-au pierdut slujbele, care făceau parte integrantă din sistemul industrial și capitalist ce reprezintă însăși coloana vertebrală a Americii.

În timpul acestei neobișnuite alianțe între oficialii guvernamentali și indivizii veroși care nu aveau alt scop decât de a profita de pe urma distrugerii sistemului industrial american, anumiți lideri de sindicate și-au unit forțele cu cele ale politicienilor și s-au oferit să le aducă voturi în schimbul unei legislații menite să le permită săracilor SĂ IA *PRIN FORȚĂ* O PARTE DIN BOGĂȚIA ACUMULATĂ DE INDUSTRIE, ÎN LOC SĂ CONCEAPĂ UN SISTEM MAI JUST DE REDISTRIBUIRE A BANILOR ÎN FUNCȚIE DE MUNCA PRESTATĂ.

Milioane de oameni din întreaga țară sunt încă angajați în acest sport național extrem de popular, de a încerca SĂ OBȚINĂ CEVA FĂRĂ SĂ OFERE NIMIC ÎN SCHIMB. Unii dintre ei merg pe mâna sindicatelor, care cer MAI PUȚINE ORE DE MUNCĂ ȘI SALARII MAI MARI! Alții nici măcar nu își dau osteneala să muncească. EI CER SĂ PRIMEASCĂ BANI DE LA GUVERN ȘI CHIAR ÎI OBȚIN! Această nebunie a fost demonstrată recent de mitingurile organizate la New York de un grup de „beneficiari ai drepturilor oferite de guvern" care și-au primit cecurile la ora 7:00 dimineața, când poștașul i-a trezit din somn! Prin aceste demonstrații violente, ei au cerut ca cecurile să le fie livrate la ora 10:00 dimineața.

Dacă faci parte din rândul celor care cred că bogăția poate fi acumulată prin simpla organizare a unor grupuri de oameni care cer SĂ FIE PLĂTIȚI MAI BINE și SĂ MUN-CEASCĂ MAI PUȚIN (ADICĂ SĂ PRESTEZE SERVICII ÎNTR-O CANTITATE MAI MICĂ), dacă faci parte din rândul celor care ÎI CER guvernului compensații financiare, dar fără a te trezi prea devreme din somn dimineața, dacă faci parte din rândul celor care cred că își pot vinde voturile politicienilor în schimbul unor legi care permit devalizarea trezoreriei, ei bine, îți poți păstra liniștit aceste convingeri, știind că nimeni nu te va deranja pentru ele, întrucât TRĂIEȘTI ÎNTR-O ȚARĂ LIBERĂ, ÎN CARE FIECARE POATE GÂNDI CEEA CE DOREȘTE și în care foarte mulți oameni pot trăi confortabil fără să depună cine știe ce efort sau chiar fără să muncească deloc.

Cu toate acestea, merită să cunoști care este adevărul referitor la această LIBERTATE de care te bucuri și cu care atât de mulți oameni se laudă fără să o înțeleagă deloc. Oricât de mare ar fi această libertate, oricât de însemnate ar fi beneficiile și privilegiile pe care le asigură, EA NU POATE ÎMBOGĂȚI PE NIMENI FĂRĂ UN EFORT PERSONAL.

Nu există decât o singură metodă garantată de acumula și de a deține legal în proprietate o mare avere, iar aceasta constă în prestarea de servicii utile. Încă nu a fost inventat sistemul prin care oamenii să poată obține legal bani numai prin presiunile pe care le exercită, fără a oferi în schimb o valoare echivalentă, într-o formă sau alta.

În această direcție, există un principiu cunoscut sub numele de legea ECONOMIEI. El reprezintă ceva mai mult

decât o simplă teorie. Este o lege pe care nimeni nu o poate încălca fără să plătească.

Reține numele acestui principiu și adu-ți aminte de el. întrucât te asigur că este mai puternic decât toți politicienii la un loc, cu tot cu mașinăria lor politică. El este mai puternic decât toate sindicatele din lume și nu poate fi influențat sau mituit de liderii corupți, oricine ar fi aceștia. Mai mult, EL ARE UN OCHI ATOTVĂZĂTOR ȘI UN SISTEM PERFECT DE CONTABILITATE, în care notează toate tranzacțiile pe care le fac cei care încearcă să primească ceva fără să ofere nimic în schimb. Mai devreme sau mai târziu, specialiștii săi vor veni și vor controla conturile tuturor indivizilor, verificând soldul lor.

„Wall Street-ul, Marii Afaceriști, Capitalul Prădător" sau orice alt nume preferi să dai sistemului care a permis existența LIBERTĂȚILOR AMERICANE reprezintă un grup de oameni care înțeleg, care respectă și care se adaptează la această LEGE ECONOMICĂ atotputernică! La urma urmelor, rezultatele financiare pe care le obțin depind în totalitate de respectarea acestei legi.

Majoritatea celor care trăiesc în America iubesc această țară și sistemul ei capitalist. Eu însumi nu cunosc o altă țară mai bună, care să le permită cetățenilor săi oportunități mai mari de a acumula bogății. Există însă și americani care nu iubesc acest sistem. Este dreptul lor legitim. Dacă nu le place această țară, sistemul ei capitalist și oportunitățile pe care le oferă, *EI AU LIBERTATEA DE A O PĂRĂSI ORICÂND DORESC!* Nu au decât să aleagă o altă țară, cum ar fi Germania, Rusia sau Italia, în care șansa de a te îmbogăți prin propriile tale eforturi este aproape nulă.

America asigură toate libertățile și toate oportunitățile de a acumula avere pe care și le poate dori un om onest. Cine dorește să vâneze, se duce de regulă pe acel teren în care vânatul abundă. Această lege funcționează și pentru cei care doresc să se îmbogățească.

Dacă te afli în căutarea bogăției, nu ar trebui să treci ușor cu vederea posibilitățile pe care le oferă o țară ai cărei cetățeni sunt atât de bogați încât numai femeile cheltuiesc peste 200 de milioane de dolari anual exclusiv pentru rujuri și produse cosmetice. Dacă te afli în căutarea bogăției, gândește-te de două ori înainte de a încerca să distrugi sistemul capitalist al unei țări ai cărei cetățeni cheltuiesc peste 50 de milioane de dolari anual numai pe FELICITĂRI DE SĂRBĂTORI, prin care își exprimă aprecierea pentru LIBERTATEA de care se bucură!

Dacă te afli în căutarea bogăției, gândește-te că trăiești într-o țară ai cărei locuitori cheltuiesc sute de milioane de dolari anual numai pentru țigări, bani care sunt redistribuiți între patru companii principale care produc aceste instrumente care „liniștesc nervii" și care asigură o stare de „nonșalanță".

Gândește-te serios ce înseamnă să trăiești într-o țară ai cărei cetățeni cheltuiesc mai mult de 50 de milioane de dolari anual numai pentru a se bucura de privilegiul de a viziona filmele lor preferate, la care se mai adaugă câteva milioane pentru produsele pe care le consumă în timpul acestor vizionări.

Nu te grăbi prea tare să pleci din această țară ai cărei locuitori cheltuiesc milioane de dolari numai pe fotbal, baseball și alte sporturi.

Dacă tot mai vrei să pleci, gândește-te de două ori înainte de a părăsi o țară ai cărei locuitori cheltuiesc peste un milion de dolari anual numai pe gumă de mestecat, și un alt milion de dolari pentru aparate de ras securizate.

De altfel, acesta este numai începutul resurselor disponibile pentru acumularea unor mari averi. Eu nu am menționat aici decât câteva produse de lux sau neesențiale pe care americanii sunt dispuși să dea bani. Gândește-te că producerea, transportul și comercializarea acestor câteva articole se traduc prin oferirea de slujbe permanente MULTOR MILIOANE DE OAMENI, care primesc în schimbul serviciilor lor MULTE MILIOANE DE DOLARI LUNAR, pe care îi cheltuiesc apoi așa cum doresc pe produse de lux sau de strictă necesitate.

Mai presus de orice, gândește-te că la baza acestui schimb colosal de mărfuri și de servicii personale stau nenumărate OPORTUNITĂȚI de a acumula avere. Aici intervine faimoasa LIBERTATE A AMERICANILOR. Nimeni nu te poate opri să faci efortul necesar pentru a investi în oricare din aceste afaceri. Orice om care dispune de talentul necesar, de educație și de experiență poate acumula o avere uriașă. Chiar și cei mai puțin norocoși pot acumula averi mai mici. Practic, orice om își poate câștiga traiul în schimbul muncii prestate de el.

Iată așadar care este tabloul de ansamblu!

Te afli pe un tărâm al tuturor OPORTUNITĂȚILOR. Pășește cu curaj pe el, alege-ți domeniul favorit de activitate, fă-ți un plan, pune-ți planul în aplicare și urmează-l cu PERSEVERENȚĂ, iar „capitalismul" american va face

restul. De un lucru poți fi absolut sigur: CAPITALISMUL AMERICAN LE ASIGURĂ TUTUROR OAMENILOR OPORTUNITATEA DE A PRESTA SERVICII UTILE ȘI DE A ACUMULA AVERI DIRECT PROPORȚIONAL CU VALOAREA SERVICIILOR PRESTATE.

„Sistemul" nu contestă nimănui acest drept, dar nici nu poate promite cuiva că ÎI VA DA CEVA FĂRĂ SĂ PRIMEASCĂ NIMIC ÎN SCHIMB, pentru că acest sistem este controlat în totalitate de imuabila LEGE A ECONOMIEI, care nu recunoaște și nu acceptă posibilitatea SĂ PRIMEȘTI CEVA FĂRĂ SĂ OFERI NIMIC ÎN SCHIMB.

LEGEA ECONOMIEI a fost adoptată de Natură! De aceea, nu există o Curte Supremă la care cei care o încalcă să poată apela. Legea asigură atât pedeapsa pentru încălcarea ei cât și răsplata pentru respectarea ei, *fără ca omul să poată interveni.* Legea nu poate fi respinsă sau modificată. Ea este la fel de imuabilă ca și stelele de pe cer, făcând de altfel parte integrantă din sistemul care guvernează inclusiv stelele.

Poate cineva să refuze să se adapteze la această LEGE A ECONOMIEI?

Da, poate! Trăim într-o țară liberă, în care toți oamenii se nasc cu drepturi egale, inclusiv cu privilegiul de a încălca LEGEA ECONOMIEI.

Ce se întâmplă dacă o încalci?

Ei bine, nu se întâmplă mare lucru, decât dacă un număr foarte mare de oameni își unesc forțele în acest scop, luând ceea ce își doresc prin forță. *AȘA SE NAȘTE*

DICTATURA, CU BATALIOANELE SALE BINE ORGANIZATE ȘI CU MAȘINĂRIA SA DE RĂZBOI!

Slavă cerului, noi nu am ajuns încă în acest stadiu în America, dar am aflat tot ce trebuia să aflăm despre felul în care funcționează acest sistem. Speranța mea este că americanii nu vor dori să îl încerce pe pielea lor. Eu sper că ei vor prefera în continuare să se bucure de LIBERTATEA LOR DE EXPRIMARE, DE ACȚIUNE ȘI DE POSIBILITATEA DE A PRESTA SERVICII UTILE ÎN SCHIMBUL AVERII LOR.

Există o practică guvernamentală de a pune la bătaie trezoreria publică pentru a cumpăra voturile publicului. Uneori, această metodă conduce la alegerea celor care au aplicat-o, dar la fel cum noaptea urmează întotdeauna după zi, cei care au încălcat legea naturii urmează să plătească, mai devreme sau mai târziu. Ei nu numai că vor trebui să plătească fiecare bănuț pe care l-au folosit greșit, dar vor trebui să adauge la acești bani și dobânda aferentă. Dacă ei nu apucă să plătească, povara va cădea asupra copiilor și nepoților lor, mergând până „la a treia și la a patra generație". Un lucru este însă sigur: mai devreme sau mai târziu, datoria va trebui să fie plătită!

Oamenii se pot asocia (și de multe ori chiar o fac) pentru a-și spori veniturile și pentru a reduce numărul de ore de muncă prestate. Există însă o limită dincolo de care nimeni nu poate trece. Dincolo de acest prag intervine LEGEA ECONOMIEI, care le vine de hac deopotrivă angajatorilor și angajaților necinstiți.

Timp de șase ani, între 1929 și 1935, majoritatea americanilor, fie ei bogați sau săraci, au putut asista în direct la încercarea politicienilor de a pune mâna pe toate afacerile, pe industrie și pe bănci. Priveliștea nu a fost deloc una plăcută! Ea nu a crescut nimănui respectul pentru psihologia maselor care calcă în picioare rațiunea și încearcă să OBȚINĂ CEVA FĂRĂ SĂ OFERE NIMIC ÎN SCHIMB.

Cei care au trecut prin disperarea celor șase ani, când TEAMA TRIUMFA ȘI CREDINȚA ERA CĂLCATĂ ÎN PICIOARE, nu vor putea uita prea ușor cât de nemiloasă a fost LEGEA ECONOMIEI, care a lovit fără discernământ în dreapta și în stânga, în cei bogați și în cei săraci, în cei puternici și în cei slabi, în tineri și în bătrâni. Nu cred că mai există cineva care își dorește să repete această experiență.

Aceste observații nu sunt bazate pe experiențe pe termen scurt, ci pe 25 de ani de analiză atentă a metodelor aplicate de oamenii cei mai de succes și cei mai lipsiți de succes pe care i-a cunoscut America.

CAPITOLUL 8

DECIZIA

Controlul amânării

Al șaptelea pas care conduce către îmbogățire

Analiza exhaustivă a peste 25.000 de oameni care au experimentat eșecul în viață a arătat faptul că una din cele mai importante 30 de cauze care stau la baza EȘECULUI este INCAPACITATEA DE A LUA DECIZII. Aceasta nu este o simplă afirmație teoretică, ci *un fapt bine stabilit.*

AMÂNAREA este opusul DECIZIEI și reprezintă unul din cei mai mari dușmani pe care trebuie să îi învingă fiecare om.

Când vei termina de citit această carte și te vei simți pregătit să pui ÎN PRACTICĂ principiile descrise aici, vei avea ocazia să îți testezi din plin CAPACITATEA DE A LUA DECIZII *rapide* și *ferme.*

Analiza vieții câtorva sute de oameni care au acumulat averi de peste un milion de dolari a arătat că *fiecare din*

aceștia avea obiceiul de A LUA RAPID DECIZII și de A-ȘI SCHIMBA FOARTE GREU ACESTE DECIZII ODATĂ LUATE. *Fără nicio excepție,* cei care nu reușesc să acumuleze bani au obiceiul de a lua *foarte greu* decizii – DACĂ LE IAU VREODATĂ – și *de a și le schimba foarte frecvent și foarte rapid.*

Una din cele mai remarcabile calități ale lui Henry Ford este *obiceiul* său de a lua rapid decizii ferme și de a și le schimba foarte greu. Această calitate este atât de pronunțată în cazul lui încât i-a adus chiar reputația de persoană foarte încăpățânată. Aceasta a fost calitatea care l-a determinat pe domnul Ford să continue fabricarea faimosului model „T" (cea mai urâtă mașină din lume), deși toți consultanții săi și o bună parte din cumpărători l-au sfătuit să schimbe acest model.

Poate că domnul Ford a amânat prea mult această schimbare, dar există și un revers al poveștii: această fermitate a deciziei sale a fost cea care i-a adus o avere uriașă înainte ca schimbarea modelului să devină într-adevăr *necesară.* Nu există nicio îndoială că obiceiul domnului Ford de a-și asuma până la capăt deciziile frizează încăpățânarea, dar această calitate este totuși de preferat încetinelii în procesul de luare a deciziilor și grabei de a le modifica.

Majoritatea celor care nu reușesc să acumuleze suficienți bani pentru a-și acoperi nevoile sunt de regulă foarte ușor influențați de „opiniile" celor din jur. Ei le permit ziarelor și vecinilor „bârfitori" să gândească în locul lor. „Opiniile" sunt cea mai ieftină marfă de pe pământ. Fiecare om are o grămadă de opinii gata să fie împărtășite primului

venit care dorește să le asculte. Dacă te lași cu ușurință influențat de „opiniile" altor oameni atunci când iei DECIZII, cel mai probabil nu vei reuși în niciun demers al tău, oricare ar fi acesta, și cu atât mai puțin în cel de transformare a DORINȚEI TALE în bani.

De fapt, dacă te lași influențat de opiniile altor oameni, înseamnă că nici nu ai o DORINȚĂ cu adevărat personală.

Dacă începi să pui în aplicare principiile descrise în această carte, sfatul meu este să nu ții cont decât de propriile tale opinii, să nu iei decât *propriile tale decizii* și să le urmezi. Nu avea încredere decât în opiniile grupului tău de consultanță și fii foarte atent atunci când îți alegi acest grup, astfel încât să nu îi selectezi DECÂT pe aceia care GÂNDESC LA UNISON CU TINE ȘI CARE URMĂRESC EXACT ACELAȘI SCOP ÎN VIAȚĂ.

Deși nu fac intenționat acest lucru, prietenii și rudele se dovedesc adeseori un handicap greu de trecut, datorită „opiniilor" pe care nu încetează să ți la vâre în față și uneori datorită ridiculizării la care te supun. Mii de oameni se simt complexați întreaga viață din cauza unor persoane (adeseori apropiate) bine intenționate, dar ignorante, care și-au exprimat cândva „opinia" și i-au ridiculizat, distrugându-le astfel încrederea în sine.

Tu ai un creier al tău și numai al tău. FOLOSEȘTE-L și ia propriile tale decizii. Dacă ai nevoie de informații de la alți oameni care să te ajute să iei decizii mai bune (lucru care se întâmplă foarte frecvent), obține discret aceste informații, fără a-ți dezvălui scopul.

Există o caracteristică a oamenilor care nu au decât o spoială de cultură, ce îi face pe aceștia să încerce să le dea celor din jur impresia că sunt foarte docți. Acești oameni vorbesc de regulă PREA MULT și ascultă MULT PREA PUȚIN. Dacă dorești să îți cultivi obiceiul de a lua DECIZII prompte, sfatul meu este să îți ții ochii și urechile cât mai larg deschise, iar gura cât mai mult timp ÎNCHISĂ. Oamenii care vorbesc prea mult fac foarte puține lucruri concrete. Dacă vorbești mai mult decât asculți, nu numai că te lipsești singur de numeroase oportunități de a acumula cunoștințe utile, dar îți vei dezvălui și PLANURILE unor oameni care își vor face un scop în viață din a-ți submina încrederea în sine, tocmai pentru că te invidiază.

De asemenea, nu uita că ori de câte ori îți deschizi gura în prezența unei persoane care știe foarte multe lucruri, tu îți pui singur o etichetă pe frunte, dezvăluindu-i cât de profundă (sau de SUPERFICIALĂ) este cunoașterea ta. Adevărata înțelepciune știe să se ascundă sub masca *modestiei și a tăcerii.*

Și încă un fapt important: toți oamenii caută oportunități pentru a acumula bani, la fel ca tine. Dacă le dezvălui prea ușor planurile tale, s-ar putea să ai surpriza să descoperi că altcineva ți-a luat-o înainte, PUNÂND ÎNAINTEA TA ÎN PRACTICĂ PROPRIUL TĂU PLAN.

De aceea, una din primele decizii pe care îți recomand să o iei este să ÎȚI ȚII GURA ÎNCHISĂ ȘI OCHII ȘI URECHILE DESCHISE.

Pentru a nu uita să urmezi acest sfat, nu ar strica să copiezi cu litere de o șchioapă următorul aforism, lipindu-l apoi undeva la vedere:

„SPUNE LUMII CE INTENȚIONEZI SĂ FACI, DAR MAI ÎNTÂI DE TOATE ARATĂ-I ACEST LUCRU."

Altfel spus: „Faptele contează mai mult decât cuvintele".

Principiul „Libertate sau moarte" în luarea unei decizii

Valoarea deciziilor luate depinde adeseori de curajul celui care le ia. Marile decizii, cele care au stat la baza civilizației umane, au fost luate prin asumarea unor mari riscuri, inclusiv a riscului celui care le-a luat de a-și pierde propria viață.

Lincoln a luat decizia de a semna faimoasa Proclamație a Emancipării care i-a eliberat pe toți sclavii negri din America știind că își va pierde astfel mii de prieteni și de susținători politici, care se vor întoarce împotriva lui. El știa de asemenea că punerea în practică a acestei Proclamații va conduce la moartea a mii de oameni pe câmpul de luptă. În cele din urmă, ea l-a costat chiar pe el viața. În mod evident, actul său a necesitat foarte mult curaj.

Decizia lui Socrate de a bea cupa de otravă în loc să renunțe la convingerile sale personale a fost una foarte curajoasă. Ea a dat timpul înainte cu o mie de ani și le-a permis multor milioane de oameni încă nenăscuți să aspire la libertatea de gândire și de acțiune.

Decizia generalului Robert E. Lee de a-și asuma cauza Sudului și de a lupta pentru ruptura de Uniune a fost una

la fel de curajoasă, întrucât el știa foarte bine că ea l-ar putea costa viața nu numai pe el, ci și pe mii de alți oameni.

Dar cea mai mare decizie din toate timpurile, cel puțin în ceea ce privește poporul american, a fost luată la Philadelphia, pe data de 4 iulie 1776, când 56 de oameni și-au semnat numele pe un document, pornind de la premisa că fie le vor dărui libertatea tuturor americanilor, *fie vor sfârși atârnând în streang.*

Probabil că ai auzit de acest faimos document, dar nu știu dacă ai învățat marea lecție pe care ne-a dat-o el tuturor.

Cu toții cunoaștem data acestei decizii capitale, dar puțini dintre noi realizează de cât curaj a fost nevoie pentru a lua această decizie. Noi ne amintim istoria noastră așa cum ne-a fost predată aceasta. Ne amintim datele și numele celor care au luptat în războaie, ne amintim de locuri precum Valley Forge și Yorktown sau de nume precum George Washington și Lord Cornwallis, dar cunoaștem foarte puține lucruri despre forțele care au stat în spatele acestor oameni, acestor locuri și acestor date istorice. Încă și mai puține lucruri cunoaștem despre acea PUTERE intangibilă care ne-a asigurat obținerea libertății *cu mult timp înainte ca armata lui Washington să ajungă la Yorktown.*

Noi citim istoria Revoluției și ne imaginăm în mod greșit că Washington a fost Părintele Țării, câștigând pentru noi libertatea de care ne bucurăm la ora actuală. În realitate, Washington nu a fost decât un accesoriu, victoria armatei sale fiind asigurată cu mult timp înainte ca Lordul Cornwallis să se predea. Prin aceste cuvinte, nu am intenția să îi răpesc în vreun fel gloria domnului Washington, pe care acesta

o merită cu vârf și îndesat. Tot ce doresc eu este să atrag atenția asupra adevăratei PUTERI care a stat la baza victoriei sale.

Este absolut regretabil, chiar tragic, că marii istorici nu au făcut nici chiar cea mai mică referire la această PUTERE irezistibilă care a dat naștere națiunii predestinate să stabilească cele mai înalte standarde ale independenței și libertății pentru toate țările pământului. Afirm că este o tragedie tocmai pentru că aceeași PUTERE trebuie folosită de către toți indivizii care doresc să treacă peste dificultățile vieții, silind-o pe aceasta să le plătească prețul dorit de ei.

Să vedem pe scurt care sunt evenimentele care au condus la nașterea acestei PUTERI. Povestea începe cu un incident produs în Boston pe data de 5 martie 1770. Soldații britanici patrulau pe străzi, amenințând astfel în tăcere, prin simpla lor prezență, cetățenii americani. Coloniștilor le-a displăcut profund să vadă acești oameni mărșăluind înarmați în mijlocul lor. Ei au început să își exprime deschis resentimentele, aruncând în soldați cu pietre și strigându-le insulte, până când unul dintre ofițerii aflați la comandă le-a ordonat subordonaților săi: „Fixați baionetele... Trageți!"

A început o bătălie care s-a soldat cu moartea și cu rănirea foarte multor persoane. Incidentul a provocat resentimente atât de puternice încât Adunarea Provinciilor (alcătuită din cei mai proeminenți coloniști) a convocat o ședință cu scopul de a lua măsuri imediate. Doi dintre membrii Adunării au fost John Hancock și Samuel Adams – SLĂVITĂ FIE AMINTIREA LOR DE-A PURURI! Ei au luat cuvântul și au vorbit cu curaj, declarând că trebuie făcut ceva pentru a alunga soldații britanici din Boston.

Reține așadar: cauza primară care a condus la libertatea de care ne bucurăm cu toții la ora actuală în Statele Unite a fost o DECIZIE născută în mintea a doi oameni. Această DECIZIE nu a fost una obișnuită, întrucât presupunea foarte multă CREDINȚĂ și CURAJ, fiind o decizie periculoasă.

Înainte de încheierea Adunării Provinciilor, Samuel Adams a primit însărcinarea de a-l convoca pe Guvernatorul Provinciei, Hutchinson, cerându-i retragerea trupelor britanice.

Cererea lui a fost îndeplinită și trupele britanice au fost retrase din Boston, dar incidentul nu s-a încheiat aici. El a provocat o situație menită să schimbe întregul curs al civilizației. Ciudat, nu-i așa, cum toate marile schimbări. precum Revoluția Americană și Războiul Mondial, își au originea în circumstanțe aparent lipsite de importanță! Este interesat de observat și faptul că, de regulă, aceste schimbări încep sub forma unei DECIZII FERME luate de un număr relativ mic de oameni. Puțini americani își cunosc atât de bine istoria propriei țări încât să-și dea seama că adevărați Părinți ai Țării au fost John Hancock, Samuel Adams și Richard Henry Lee (Guvernatorul Provinciei Virginia).

Richard Henry Lee a jucat un rol decisiv în toată această istorie, comunicând frecvent cu Samuel Adams (prin corespon-dență). Cei doi și-au împărtășit astfel temerile și speranțele legate de propășirea populației din Provinciile pe care le guvernau. În urma acestui schimb de scrisori, lui Adams i-a venit ideea unei corespondențe similare între toate cele 13 colonii, coordonând astfel mai bine eforturile atât de necesare pentru soluționarea tuturor

problemelor lor. La doi ani după ciocnirea cu soldații din Boston (în luna martie a anului 1772), Adams a prezentat această idee în fața Adunării, sub forma unei moțiuni prin care cerea instituirea unui Comitet de Corespondență care să facă legătura între toate coloniile, alcătuit din corespondenți clar desemnați pentru fiecare colonie, „în scopul unei cooperări prietenești pentru mai buna funcționare a Coloniilor Americii Britanice".

Notează-ți în minte acest incident, căci el a reprezentat începutul organizării acelei PUTERI care a acționat pe termen lung și care ne-a dăruit tuturor celor de astăzi libertatea de care ne bucurăm. Cu această ocazie a fost constituit practic un grup de consultanță, alcătuit din Adams, Lee și Hancock. „Adevăr vă spun, dacă doi dintre voi veți fi de acord pe pământ în privința lucrului pe care îl cereți, acesta vă va fi acordat de Tatăl Meu din ceruri".

Comitetul de Corespondență a fost astfel organizat. Te rog să remarci că această mișcare a asigurat amplificarea puterii grupului de consultanță inițial, pe care l-a îmbogățit cu noi membri din celelalte colonii. Practic, avem de-a face cu prima PLANIFICARE ORGANIZATĂ a coloniștilor, care până atunci au fost dezbinați.

Puterea constă în unire! Cetățenii din colonii s-au revoltat de multe ori împotriva soldaților britanici, dar într-un mod haotic și dezorganizat, care nu a condus la nimic bun, cât timp revoltele lor individuale nu au fost susținute de un grup de consultanță unic. Până la constituirea acestui grup, nicio adunare de indivizi nu și-a unit mințile, inimile, sufletele și trupurile, luând o DECIZIE unică și fermă de

a-și regla o dată pentru totdeauna conturile cu britanicii. Primii care au făcut acest lucru au fost Adams, Hancock și Lee.

Între timp, nici britanicii nu stăteau degeaba. Și ei și-au făcut anumite PLANURI, constituindu-și un grup de consultanță personal, având în plus avantajul banilor și al soldaților bine organizați.

Coroana l-a numit pe Gage pentru a-l înlocui pe Hutchinson ca Guvernator al Provinciei Massachusetts. Una din primele măsuri luate de noul Guvernator a fost să trimită un mesager la Samuel Adams, cu scopul de a înăbuși în față noua opoziție, prin TEAMĂ.

Vom înțelege mai bine ce s-a întâmplat atunci dacă vom cita direct conversația dintre colonelul Fenton (mesagerul lui Gage) și Adams:

Col. Fenton: „Domnule Adams, Guvernatorul Gage m-a autorizat să îți ofer o serie de beneficii pe care sper că le vei găsi satisfăcătoare [încercarea de a-l convinge pe Adams prin promisiuni și mită], cu condiția să încetezi orice opoziție față de măsurile luate de guvern. Domnule, Guvernatorul te sfătuiește să încetezi pe loc cu opoziția la adresa majestății sale. Comportamentul tău te face vinovat în baza unei legi adoptate în timpul regelui Henric VIII, care spune că cei de teapa ta pot fi trimiși în Anglia pentru a fi judecați pentru înaltă trădare sau pot fi închiși din același motiv, la dispoziția unui guvernator de provincie. DACĂ ÎȚI VEI SCHIMBA ÎNSĂ POLITICA, nu numai că vei primi mari avantaje personale, dar vei face pace și cu regele."

Samuel Adams a avut de ales între două DECIZII: aceea de a înceta opoziția și de a accepta mita, și aceea de

A CONTINUA, ASUMÂNDU-ȘI RISCUL DE A FI SPÂNZURAT!

În mod evident, Adams *a fost nevoit* să ia *instantaneu* O DECIZIE care l-ar fi putut costa viața. Majoritatea oamenilor ar fi luat cu greu această decizie. Probabil că ei i-ar fi dat colonelului un răspuns evaziv, încercând să câștige mai mult timp, dar nu și Adams! Acesta i-a cerut colonelului Fenton cuvântul de onoare că îi va transmite Guvernatorului răspunsul primit exact așa cum avea să i-l dea el.

Și iată care a fost acest răspuns: „Spune-i Guvernatorului Gage că am convingerea că am făcut de mult timp pace cu Regele Regilor. Niciun avantaj personal nu mă va face vreodată să renunț la ceea ce consider a fi bine pentru țara mea. ȘI MAI SPUNE-I GUVERNATORULUI GAGE CĂ SFATUL MEU PENTRU EL este să renunțe să mai insulte sentimentele unui popor deja adus la exasperare."

Orice comentariu referitor la caracterul acestui om ar fi de prisos. Cred că tuturor celor care au citit acest mesaj le este evident că cel care l-a transmis era un om de onoare, având o loialitate pe care puțini o au. *Înțelegerea acestui lucru este extrem de importantă.* (Politicienii corupți și hoți din zilele noastre nu fac altceva decât să compromită onoarea pentru care au murit oamenii ca Adams).

Când Guvernatorul Gage a primit răspunsul caustic al lui Adams, el s-a înfuriat și a emis o proclamație care spunea: „Prin aceasta, ofer și promit, în numele majestății sale, iertarea tuturor celor care vor preda armele și se vor întoarce la îndatoririle lor de cetățeni pașnici. Singurii care fac excepție de la această iertare sunt SAMUEL ADAMS

și JOHN HANCOCK, ale căror ofense sunt mult prea grave pentru a putea beneficia de iertare, atrăgând asupra lor pedeapsa cea mai cruntă."

Din fericire, Adams și Hancock nu și-au pierdut firea. Amenințarea Guvernatorului furibund i-a făcut pe cei doi să ia o altă DECIZIE, la fel de periculoasă ca prima. Ei au convocat o întrunire secretă a adepților lor cei mai credincioși (în acest caz, grupul de consultanță a început să dea primele rezultate). Când aceștia s-au adunat, Adams a încuiat ușa cu cheia, și-a băgat cheia în buzunar și i-a anunțat pe cei prezenți că este imperativ necesară organizarea unui Congres al Coloniștilor și că NIMENI NU VA PĂRĂSI ACEA ÎNCĂPERE PÂNĂ CÂND DECIZIA RESPEC-TIVĂ NU VA FI LUATĂ.

A urmat o stare de mare agitație. Unii dintre cei prezenți au ridicat obiecții, cântărind consecințele unei acțiuni atât de radicale (vechea teamă). Alții și-au exprimat îndoielile cu privire la înțelepciunea unei *decizii atât de dramatice,* care ar sfida Coroana. În acea cameră încuiată se aflau însă DOI BĂRBAȚI complet imuni la Frică și orbi în fața posibilității unui Eșec. Prin influența minților lor, ceilalți participanți la întrunire au căzut de acord să convoace Primul Congres Continental, prin intermediul Comitetului de Corespondență, la Philadelphia, pe data de 5 septembrie 1774.

Reține și această dată, întrucât ea este mai importantă decât data de 4 iulie 1776. Dacă nu ar fi existat DECIZIA de a convoca Primul Congres Continental, Declarația de Independență nu ar fi fost niciodată semnată.

Înainte de prima întrunire a noului Congres, un alt lider, aflat într-o altă parte a țării, se ocupa intens cu publicarea unei declarații intitulate „Sinteză a drepturilor Americii Britanice". Era vorba de Thomas Jefferson din Provincia Virginia, a cărui relație cu Lordul Dunmore (reprezentantul Coroanei în Virginia) era la fel de tensionată ca și cea dintre Hancock și Adams cu Guvernatorul lor.

La scurt timp după publicarea faimoasei sale „Sinteze a Drepturilor", Jefferson a fost informat că era acuzat de înaltă trădare împotriva guvernului majestății sale. Inspirat de această amenințare, unul dintre colegii lui Jefferson, Patrick Henry, a spus cu curaj ce avea de spus, încheindu-și discursul cu legendara afirmație: *„Dacă aceasta este înaltă trădare, haideți cel puțin să o ducem până la capăt".*

Aceștia au fost oamenii care s-au adunat pentru a discuta despre destinul coloniilor la Primul Congres Continental, fără să dispună de nicio autoritate, de nicio putere militară și de niciun ban. Ei au continuat să se întrunească la diferite intervale în următorii doi ani, până când, pe data de 7 iunie 1776, Richard Henry Lee s-a ridicat în picioare și a făcut următoarea declarație în fața Adunării uluite:

„Domnilor, supun spre aprobare această Moțiune prin care afirm că aceste Colonii Unite sunt și trebuie să fie de drept state libere și independente, care nu au obligația să se supună în continuare Coroanei Britanice, și că orice legătură politică între aceste state și Marea Britanie trebuie dizolvată în totalitate."

Uluitoarea moțiune a lui Lee a fost discutată cu entuziasm, dar discuțiile s-au prelungit atât de mult încât

autorul ei și-a pierdut răbdarea. După câteva zile de certuri el a luat din nou cuvântul și a declarat cu o voce puternică și fermă: „Domnule Președinte, am discutat despre acest subiect câteva zile la rând. A sosit momentul să luăm o hotărâre. Ce rost are să mai amânăm acest lucru, domnule? De ce mai deliberăm? Fie ca această zi fericită să reprezinte ziua de naștere a noii Republici Americane. Fie ca această republică să se nască nu pentru a cuceri și a devasta, ci pentru a restabili domnia păcii și a legii. Ochii întregii Europe sunt ațintiți asupra noastră. Europenii ne cer să fim un exemplu viu de libertate, care să trezească admirația tuturor și să confirme, o dată pentru totdeauna, cât de mare este fericirea cetățenilor care trăiesc într-o democrație liberă prin comparație cu nefericirea celor care trăiesc sub conducerea unei tiranii."

Înainte ca moțiunea să fie supusă la vot, Lee a fost chemat în Virginia, din cauza bolii grave a unuia dintre membrii familiei sale. Înainte de a pleca, el și-a plasat cauza în mâinile prietenului său, Thomas Jefferson, care i-a promis că va lupta până când moțiunea va fi adoptată. La scurt timp după aceea, Președintele Congresului (Hancock) l-a numit pe Jefferson Președinte al Comitetului de Redactare a unei Declarații de Independență.

Comitetul de a muncit din greu la documentul care, dacă urma să fie adoptat de Congres, avea să ÎNSEMNE O SEMNARE A PROPRIEI SENTINȚE CU MOARTEA PENTRU TOȚI CEI CARE URMAU SĂ ÎL SEMNEZE – în cazul în care Coloniile ar fi pierdut războiul cu Marea Britanie, război asupra căruia nimeni nu avea vreo îndoială că va fi declanșat.

În final, documentul a fost redactat și, pe data de 28 iunie, a fost citit în fața Congresului în forma lui originală. El a fost comentat și modificat timp de câteva zile, până când s-a ajuns la o formă finală. Pe data de 4 iulie 1776, Thomas Jefferson s-a ridicat în fața Adunării Congresului și a citit fără teamă cea mai îndrăzneață DECIZIE pusă vreodată pe hârtie:

„Atunci când, în cursul istoriei, este necesar ca un popor să dizolve legăturile politice care îl unesc cu un alt popor, asumându-și statutul de națiune separată și egală cu celelalte națiuni ale globului, statut la care îi dau dreptul legile naturii și cele ale lui Dumnezeu, un minim respect pentru restul umanității impune ca acest popor să declare cauzele care l-au condus la o astfel de separație..."

După ce Jefferson și-a încheiat discursul, documentul a fost supus la vot, aprobat și semnat de toți cei 56 de bărbați prezenți în sală. Odată cu DECIZIA de a-și semna numele pe el, fiecare dintre cei prezenți și-a pus în joc propria viață. În urma acestei DECIZII s-a născut o națiune predestinată să reprezinte de-a pururi pentru restul umanității un exemplu ideal al privilegiului de a lua DECIZII.

Niciun om nu își poate rezolva vreodată problemele și nu poate câștiga un statut social înalt, bucurându-se de bogăție materială, decât dacă este capabil să ia decizii în același spirit al Credinței. Te rog să nu uiți acest lucru!

Dacă vei analiza evenimentele care au condus la adoptarea Declarației de Independență, te vei convinge că această națiune care deține la ora actuală o poziție atât de proeminentă printre celelalte națiuni ale Pământului s-a

născut dintr-o DECIZIE creată de un grup de consultanță alcătuit din 56 de oameni. Remarcă faptul că DECIZIA lor a fost aceea care a asigurat succesul armatei lui Washington. întrucât *spiritul* ei se afla în inimile tuturor soldaților care au luptat alături de general, animându-le cu acea putere spirituală care nu recunoaște EȘECUL.

Remarcă de asemenea (fapt care îți va aduce mari beneficii personale) că această PUTERE care i-a permis acestei națiuni să își cucerească libertatea este aceeași putere care trebuie folosită de fiecare individ care dorește să propășească. Această PUTERE este alcătuită din principiile descrise în cartea de față. De altfel, poți sesiza chiar în Declarația de Independență cel puțin șase din aceste principii: DORNIȚA, DECIZIA, CREDINȚA, PERSEVERENȚA, GRUPUL DE CONSULTANȚĂ și PLANIFICAREA OR-GANIZATĂ.

La baza acestei filozofii stă sugestia că dacă este susținut de o DORINȚĂ puternică, gândul are tendința să se materializeze în corespondentul lui fizic. Înainte de a trece mai departe, doresc să îți atrag din nou atenția că în povestea de mai sus, la fel ca și în cea relatată mai devreme, care descrie istoria înființării organizației United States Steel Corporation, poți găsi o descriere perfectă a metodei prin care gândul poate realiza această transformare uimitoare.

Dacă încă te mai afli în căutarea secretului acestei metode, nu te uita după miracole, întrucât nu le vei găsi. Singurul lucru pe care îl vei găsi sunt legile eterne ale naturii. Acestea acționează în cazul fiecărui individ care are CREDNIȚA și CURAJUL de a se folosi de ele. Ele pot fi utilizate în egală măsură pentru a asigura independența unei

națiuni sau averea unui individ. În plus, aplicarea lor nu presupune niciun fel de taxă, cu excepția efortului investit pentru a le înțelege și pentru a le aprofunda.

Cei care iau prompt DECIZII ferme știu foarte bine ce doresc de la viață și de cele mai multe ori obțin acest lucru. Liderii din toate domeniile vieții sunt acei oameni care iau DECIZII rapide și ferme. Tocmai de aceea sunt lideri. Lumea are întotdeauna obiceiul de a-l asculta pe acela ale cărui cuvinte și acțiuni arată că știe ce vrea și încotro se îndreaptă.

INDECIZIA reprezintă un obicei care începe de regulă în copilărie. El tinde să devină permanent pe măsură ce copilul trece prin școala generală, apoi prin liceu și prin facultate, FĂRĂ SĂ ÎȘI STABILEASCĂ UN SCOP BINE DEFINIT ÎN VIAȚĂ. Principala slăbiciune a tuturor sistemelor educative este că acestea nu îi învață pe tineri obiceiul de a lua DECIZII FERME.

Personal, consider că ar fi extrem de benefic dacă niciun colegiu nu ar mai accepta înmatricularea studenților decât dacă aceștia își declară principalul scop în viață. Încă și mai benefic ar fi dacă toți elevii care sunt înmatriculați în sistemul școlar ar fi învățați de mici OBICEIUL DE A LUA DECIZII, dând chiar un examen pe acest subiect înainte de a putea trece într-o clasă superioară.

Obiceiul INDECIZIEI dobândite din cauza deficiențelor sistemului educativ nu se mai pierde apoi niciodată. Un exemplu în această direcție îl reprezintă studenții care nu știu ce ocupație să își aleagă după ce termină facultatea. Mulți dintre ei nici măcar nu își aleg o ocupație! Odată ieșiți de pe băncile facultății, ei își caută și acceptă orice fel de

slujbă care le iese în cale. Acest lucru se datorează vechiului lor obicei al INDECIZIEI. 98% dintre salariații moderni se află în situația lor actuală datorită INCAPACITĂȚII LOR DE A LUA DECIZII FERME ȘI DE A-ȘI PLANIFICA OBȚINEREA ANUMITOR POZIȚII PRECISE, precum și datorită ignoranței lor în ceea ce privește alegerea angajatorului dorit.

Orice DECIZIE FERMĂ necesită curaj, uneori chiar un curaj de mare calibru. Cei 56 de bărbați care au semnat Declarația de Independență și-au pus în joc propria viață atunci când s-au DECIS să semneze acest document. Persoana care ia DECIZIA FERMĂ de a obține o anumită slujbă și de a face viața să îi plătească prețul dorit de ea nu își pune viața în joc, dar în schimb, își pune în joc LIBERTATEA ECONOMICĂ. Independența financiară. bogăția, afacerea și funcția profesională dorită nu vor putea fi niciodată obținute de cei care neglijează sau refuză SĂ ÎȘI PLĂNUIASCĂ și SĂ CEARĂ aceste lucruri. În schimb, cei care își doresc să acumuleze avere în același spirit în care Samuel Adams și-a dorit să obțină independența Coloniilor pot fi convinși că o vor acumula.

În capitolul referitor la Planificarea Organizată vei primi instrucțiuni complete legate de valorificarea oricărui tip de servicii personale. Vei afla de asemenea informații detaliate referitoare la felul în care trebuie să îți alegi angajatorul preferat și slujba pe care ți-o dorești. Te avertizez însă că aceste instrucțiuni nu-ți vor fi de niciun folos dacă nu VEI LUA DECIZIA FERMĂ de a le organiza într-un plan concret de acțiune.

CAPITOLUL 9

PERSEVERENȚA

Efortul susținut, necesar pentru a induce credința

Al optulea pas care conduce către îmbogățire

PERSEVERENȚA reprezintă un factor esențial în procesul de transformare a DORINȚEI în echivalentul ei bănesc. La baza PERSEVERENȚEI stă PUTEREA VOINȚEI.

Atunci când sunt combinate eficient, puterea voinței și dorința alcătuiesc o pereche căreia nimic nu i se poate opune. Cei care acumulează averi mari sunt adeseori cunoscuți ca niște oameni cu sânge rece, uneori chiar nemiloși. După părerea mea, ei sunt greșit înțeleși. În realitate, ei au o putere a voinței foarte mare, dublată de o perseverență pe măsură, motiv pentru care își lasă deoparte celelalte dorințe până când își ating obiectivele.

Henry Ford este un astfel de om foarte bogat considerat de mulți drept rece și rigid. Această concepție greșită se datorează obiceiului lui Ford de a-și urma întotdeauna planurile cu PERSEVERENȚĂ.

Majoritatea oamenilor procedează exact pe dos: ei sunt oricând dispuși să renunțe la planurile și la scopurile lor, la cel mai mic semn de opoziție sau de ghinion. Foarte puțini merg mai departe ÎN POFIDA tuturor obstacolelor, până când își ating scopul. Printre aceștia se numără toți cei ca Ford, Carnegie, Rockefeller și Edison.

Deși cuvântul „perseverență" nu pare să aibă nicio conotație eroică, această calitate reprezintă pentru caracterul omului ceea ce carbonul reprezintă pentru oțel.

În general, construirea unei averi presupune aplicarea tuturor celor 13 principii care stau la baza acestei filozofii. De aceea, aceste principii trebuie înțelese, dar mai ales aplicate cu PERSEVERENȚĂ de către toți cei care doresc să acumuleze avere.

Dacă citești această carte cu intenția de a pune în aplicare principiile descrise în ea, primul tău test în ceea ce privește PERSEVERENȚA va apărea atunci când vei începe să urmezi cei șase pași descriși în capitolul 2. Dacă nu faci parte din cei 2% care au deja un SCOP BINE DEFINIT pe care își propun să îl atingă și un PLAN BINE STABILIT de atingere a lui, probabil că nu vei face decât să citești aceste instrucțiuni, după care te vei întoarce la rutina ta zilnică, fără a le pune vreodată în aplicare.

Autorul insistă asupra acestui aspect deoarece lipsa de perseverență reprezintă una din principalele cauze ale

eșecului. Mai mult, experiența acumulată de el lucrând cu mii de oameni i-a demonstrat că lipsa de perseverență reprezintă o slăbiciune extrem de comună printre oameni, care nu poate fi depășită decât cu un efort foarte mare. Ușurința cu care poate fi depășită lipsa de perseverență depinde *în întregime* de INTENSITATEA DORINȚEI.

Punctul de plecare al oricărei realizări este DORINȚA. Nu uita nicio clipă acest lucru. Dorințele slabe conduc la obținerea unor rezultate pe măsură, la fel cum un foc mic nu poate produce prea multă căldură. Dacă îți lipsește perseverența, tu îți poți remedia această slăbiciune prin cultivarea unui foc interior puternic, respectiv a dorințelor tale.

Continuă să citești cartea de față până la sfârșit, iar apoi întoarce-te la capitolul 2 și începe *imediat* să transpui în practică instrucțiunile din cei șase pași. Fermitatea cu care vei urma aceste instrucțiuni îți va arăta clar cât de mare sau cât de mică este DORINȚA ta de a acumula bani. Dacă ele te vor lăsa rece, înseamnă că nu ai ajuns încă la „conștiința banilor", fără de care nu vei putea acumula niciodată mare lucru.

Averile gravitează întotdeauna către acei oameni ale căror minți sunt pregătite să le „atragă", la fel cum orice apă curgătoare gravitează în mod natural către ocean. În această carte vei găsi toți stimulii necesari pentru ca o minte normală să „se racordeze" la acele vibrații care pot atrage obiectul dorințelor sale.

Dacă descoperi că îți lipsește PERSEVERENȚA, focalizează-ți atenția asupra instrucțiunilor din capitolul despre „Putere"; înconjoară-te cu un grup de consultanță

și folosește-te de efortul comun al membrilor săi pentru a-ți dezvolta această calitate. Vei mai găsi instrucțiuni suplimentare referitoare la dezvoltarea perseverenței și în capitolele despre autosugestie și despre mintea subconștientă. Urmează instrucțiunile descrise în aceste capitole până când ele vor trece de bariera minții tale subconștiente, oferindu-i acesteia imaginea clară a obiectului DORINȚEI tale. Te asigur că începând din acel moment nu vei mai fi handicapat din cauza lipsei de perseverență.

Mintea subconștientă lucrează încontinuu, atât în timp ce ești treaz cât și în timp ce dormi.

Eforturile spasmodice sau ocazionale de a aplica aceste reguli nu te vor ajuta prea mult. Dacă dorești să obții REZULTATE, va trebui să aplici toate regulile, până când aplicarea lor va deveni o obișnuință bătută în cuie pentru tine. Aceasta este singura manieră în care îți vei putea dezvolta „conștiința banilor".

SĂRĂCIA este atrasă de oamenii a căror minte o favorizează, la fel cum banii sunt atrași de cei a căror minte s-a pregătit în mod deliberat pentru a-i primi. Practic, legea care stă la baza ambelor extreme este aceeași. CONȘTIINȚA SĂRĂCIEI OCUPĂ AUTOMAT MINTEA CARE NU ESTE PREOCUPATĂ DE CULTIVAREA CONȘTIINȚEI BOGĂȚIEI. O conștiință a sărăciei se poate dezvolta așadar și fără a aplica *în mod conștient* principiile care o favorizează. În schimb, conștiința banilor trebuie creată în mod voluntar (dacă omul nu s-a născut deja cu ea).

Dacă vei înțelege semnificația deplină a afirmațiilor făcute în paragraful precedent, vei realiza cu siguranță și

importanța PERSEVERENȚEI pentru acumularea averii. Fără PERSEVERENȚĂ, vei fi învins înainte de a începe lupta. În schimb, cu ajutorul PERSEVERENȚEI, poți fi convins din start că vei învinge.

Dacă ai trăit vreodată un coșmar, îți poți da seama de valoarea perseverenței. Sunt coșmaruri în care zaci în pat, pe jumătate trezit, și în care simți că te sufoci, incapabil să îți miști vreun mușchi. Îți dai seama că TREBUIE SĂ ÎNCEPI să îți recâștigi controlul asupra mușchilor tăi. Printr-un efort perseverent de voință, reușești în cele din urmă să îți miști degetele de la o mână. Continuând să îți miști degetele, îți redobândești controlul asupra mușchilor brațului, pe care îl poți ridica în sfârșit. Apoi îți redobândești controlul asupra celuilalt braț, în același fel. În final, îți redobândești controlul asupra mușchilor unui picior, iar apoi asupra celuilalt picior. APOI, PRINTR-UN EFORT SUPREM DE VOINȚĂ, îți redobândești controlul complet asupra întregului tău sistem muscular, și astfel scapi de coșmar. Nu poți face însă acest lucru decât pas cu pas.

Exact acesta este procedeul pe care ar trebui să îl aplici pentru a ieși din inerția ta mentală: începe prin a te mișca oricât de puțin, apoi crește viteza de mișcare, până când îți redobândești în întregime controlul asupra propriei voințe. Fii PERSEVERENT, oricât de lent ai fi nevoit să te miști la început. SUCCESUL VA VENI ODATĂ CU PERSEVERENȚA.

Dacă îți vei selecta cu cea mai mare atenție grupul de consultanță, vei avea lângă tine cel puțin o persoană care te va ajuta să îți dezvolți PERSEVERENȚA. Unii oameni

care au acumulat mari averi au făcut acest lucru din NECESITATE. Ei și-au dezvoltat obiceiul PERSEVERENȚEI din cauza circumstanțelor exterioare, care *i-au silit să devină perseverenți.*

PERSEVERENȚA NU ARE NICIUN SUBSTITUT! Ea nu poate fi înlocuită de nicio altă calitate! Reține această afirmație, întrucât ea te poate încuraja la început, atunci când lucrurile vor părea că se mișcă prea greu și prea lent.

Cei care și-au cultivat OBICEIUL perseverenței par să se bucure de o asigurare pe viață împotriva eșecului. Ori de câte ori sunt înfrânți de viață, ei o iau de la început și sfârșesc tot în vârful ierarhiei. Este ca și cum ar exista un Ghid invizibil care îi testează pe oameni, scoțându-le în față tot felul de obstacole. Cei care se ridică de jos după ce cad și continuă să avanseze sfârșesc prin a ajunge la destinație. iar publicul spectator le strigă: „Bravo! Știam eu că poți reuși!" Ghidul invizibil nu lasă însă pe nimeni să se bucure de o mare realizare fără a-l supune TESTULUI PERSEVERENȚEI. Cei care nu reușesc să treacă acest test nu absolvă clasa!

În schimb, cei care „iau" acest test vor fi răsplătiți din abundență pentru PERSEVERENȚA lor. Ei vor primi drept compensație exact ceea ce și-au propus să primească de la viață. Și asta nu e tot! Ei vor primi ceva infinit mai important decât o compensație materială: convingerea că ORICE EȘEC ADUCE CU SINE SĂMÂNȚA UNUI AVANTAJ ECHIVALENT.

Există și excepții de la această regulă. Un număr foarte mic de oameni cunosc din experiență corectitudinea

principiului perseverenței. Alții nu acceptă înfrângerea și nu o consideră decât temporară. Există și oameni care își APLICĂ ATÂT DE PERSEVERENT DORINȚELE încât reușesc să transforme o înfrângere într-o victorie. Cei care se situează pe aceste înălțimi ale vieții privesc de pe margine numărul uriaș de oameni care se prăbușesc în fața înfrângerii pentru a nu se mai ridica niciodată de jos. Ei îi văd însă și pe aceia (puțini la număr) care consideră înfrângerea *un simplu imbold pentru a face un efort mai mare.* Aceștia învață să nu accepte niciodată latura dură a vieții. CEEA CE NU PUTEM VEDEA însă niciunul dintre noi, ceea ce majoritatea oamenilor nici măcar nu bănuiesc că există, este PUTEREA tăcută, dar irezistibilă care le sare în ajutor celor care nu își pierd încrederea în sine și care continuă să se lupte cu descurajarea. Noi numim această putere PERSEVERENȚĂ. Un lucru este absolut cert: cel care nu își cultivă PERSEVERENȚA, nu poate obține un succes notabil în niciun domeniu al vieții.

Chiar în timp ce scriu aceste rânduri, îmi ridic privirea și văd în fața mea misteriosul bulevard Broadway, supranumit „Cimitirul speranțelor moarte", dar și „Ușa din față a oportunității". Oamenii au venit din toate părțile lumii pentru a căuta faima, averea, puterea, iubirea și succesul pe Broadway. Când și când, câte unul dintre ei iese din mulțime și se remarcă, și astfel se naște o nouă legendă a Broadway-ului. Broadway-ul nu este însă ușor de cucerit. El recunoaște talentul și geniul, pe care le răsplătește cu bani, dar numai *după ce* posesorul lor demonstrează că este capabil să NU RENUNȚE!

Numai acest gen de oameni reușesc să descopere secretul Broadway-ului. Acest secret este inseparabil de cuvântul PERSEVERENȚĂ.

Secretul este perfect descris de lupta lui Fannie Hurst, a cărei PERSEVERENȚĂ a cucerit Marele Bulevard. Ea a venit la New York în anul 1915, în speranța că va reuși să transforme talentul ei de a scrie în bani. Transformarea nu s-a produs foarte ușor, DAR S-A PRODUS PÂNĂ LA URMĂ. Timp de patru ani, domnișoara Hurst a învățat despre latura negativă a New York-ului din propria ei experiență. Ea și-a petrecut zilele muncind și nopțile SPERÂND. Nici chiar atunci când speranțele i-au fost spulberate, ea nu a spus: „Bine, Broadway! Ai câștigat!", ci: „Foarte bine, Broadway, îi poți îngenunchea pe mulți, dar nu și pe mine. Eu voi ști să te forțez să mă accepți!"

Un singur editor (The Saturday Evening Post) i-a trimis nu mai puțin de *36* de scrisori de respingere înainte ca ea să poată „sparge gheața" și să își publice o nuvelă. Scriitorul „mediu", la fel ca orice alt om obișnuit, ar fi renunțat de la prima scrisoare de respingere. Ea a continuat să bată drumul până la publicația „NO" și înapoi timp de patru ani, tocmai pentru că era ferm hotărâtă să învingă.

După acest test, a urmat „răsplata". Ghidul invizibil a ridicat vraja pe care a aruncat-o atâta timp asupra lui Fannie Hurst, iar ea și-a primit răsplata binemeritată. Începând din acel moment, rolurile s-au inversat și editorii au fost aceia care au făcut coadă la ușa ei. Banii au venit atât de rapid încât Fanny abia dacă avea timp să îi numere. Ea a fost remarcată apoi de cei din industria cinematografică, iar banii au început să vină în cascadă. Numai drepturile de

autor pentru ecranizarea ultimului ei roman, „Hohotul de râs", s-au ridicat la 100.000 de dolari. Se spune că acesta este cel mai mare preț plătit vreodată pentru o carte înainte de publicarea ei. Probabil că drepturile de autor rezultate din vânzarea cărții îi vor aduce alte sume de bani, încă și mai mari.

Pe scurt, Fanny Hurst reprezintă un exemplu perfect al marilor realizări la care poate conduce PERSEVERENȚA. Ori de câte ori cineva acumulează o mare avere, poți fi sigur că primul lucru pe care l-a învățat el a fost să fie PERSEVERENT. Broadway-ul este dispus să ofere oricui o ceașcă de cafea și un sandvici, dar dacă dorești să te infrupți din fripturile cele mai grase, trebuie să dai dovadă de PERSEVERENȚĂ.

Kate Smith va spune probabil „amin" când va citi aceste rânduri. Ani de zile ea a acceptat să cânte fără să primească bani în fața oricărui microfon care i se oferea. Broadway-ul i-a spus multă vreme: „Fato, n-ai decât să încasezi aceste lovituri, dacă le poți suporta!" Ea le-a suportat, până când Broadway-ul s-a plictisit de acest joc și i-a spus: „Ah, ce rost are? Tu nu știi când trebuie să îngenunchezi. De aceea, spune prețul pe care îl dorești și bucură-te de el". Miss Smith și-a spus prețul, iar acesta nu a fost deloc mic! Ea a ajuns să câștige într-o săptămână mai mult decât alții într-un an.

După cum vezi, merită să fii PERSEVERENT!

Iată o afirmație încurajatoare care conține și o sugestie de mare importanță: MII DE CÂNTĂREȚI MAI BUNI DECÂT KATE SMITH COLINDĂ BROADWAY-UL ÎN SUS ȘI ÎN JOS ÎN SPERANȚA UNUI CONTRACT, DAR

FĂRĂ NICIUN SUCCES. Nenumărați alți cântăreți au venit și au plecat. Mulți dintre ei cântau destul de bine, dar nu au reușit să se impună pentru că le-a lipsit curajul de a merge mai departe, până când Broadway-ul s-ar fi plictisit să îi tot refuze.

Perseverența este o stare de spirit. De aceea, ea trebuie cultivată. La fel ca toate stările de spirit, perseverența are la bază o serie de cauze bine definite, printre care se numără:

a. SCOPUL CLAR STABILIT. A ști ce îți dorești de la viață este primul și poate cel mai important pas care conduce către dezvoltarea perseverenței. Motivația puternică ajută omul să depășească foarte multe dificultăți.
b. DORINȚA. Este relativ ușor să fii perseverent atunci când urmărești să îți îndeplinești o dorință arzătoare.
c. ÎNCREDEREA ÎN SINE. Încrederea în propria capacitate de a duce la bun sfârșit un plan încurajează omul să își urmărească planul cu și mai multă perseverență. (Încrederea în sine poate fi dezvoltată prin principiul descris în capitolul referitor la autosugestie).
d. UN PLAN CLAR CONTURAT. Oricât de slabe și de nepractice ar fi, planurile clar conturate încurajează perseverența.
e. CUNOAȘTEREA CORECTĂ. Dacă știi că planurile tale sunt corecte, pornind de la experiențele acumulate și de la observațiile tale, ești tentat să le urmezi cu mai multă perseverență. „Presupunerile" nu fac decât să distrugă perseverența.

f. COOPERAREA. Simpatia, înțelegerea și cooperarea armonioasă cu ceilalți oameni contribuie la dezvoltarea perseverenței.
g. PUTEREA VOINȚEI. Obiceiul de a-ți concentra gândurile asupra planurilor tale, cu scopul de a atinge un obiectiv precis, conduce la dezvoltarea perseverenței.
h. OBIȘNUINȚA. Perseverența este rezultatul direct al obișnuinței. Mintea umană absoarbe și devine parte integrantă din experiențele zilnice cu care este alimentată. Teama, cel mai mare dușman al omului, poate fi vindecată eficient prin *repetarea forțată a unor acte de curaj.* Orice om care și-a făcut stagiul militar în vremuri de război știe acest lucru.

Înainte de a încheia subiectul referitor la PERSEVERENȚĂ, fă-ți un inventar personal și stabilește în ce domenii îți lipsește această calitate esențială (dacă există). Măsoară-ți cu curaj perseverența în toate domeniile vieții și vezi care din cei opt factori care o determină îți lipsesc. Această autoanaliză te poate conduce la descoperiri care te pot ajuta să îți iei un nou avânt în viață.

Simptomele lipsei de perseverență

Îți voi prezenta în această secțiune adevărații dușmani care se opun realizărilor tale notabile. Vei afla citind aceste rânduri nu doar care sunt „simptomele" care indică o

slăbiciune a PERSEVERENȚEI, ci și cauzele profund ancorate în subconștient ale acestei slăbiciuni. DACĂ DOREȘTI SĂ ȘTII CU ADEVĂRAT CINE EȘTI ȘI DE CE EȘTI CAPABIL, studiază cu cea mai mare atenție lista care urmează și folosește-o pentru a te analiza cu sinceritate. Acestea sunt slăbiciunile care trebuie învinse de toți cei care își doresc să acumuleze avere.

1. Incapacitatea de a-ți recunoaște și de a-ți defini exact ceea ce îți dorești de la viață.
2. Amânarea, cu sau fără o motivație (de cele mai multe ori, ea este însoțită de o sumă infinită de scuze și de pretexte).
3. Lipsa de interes față de achiziționarea cunoașterii de specialitate.
4. Indecizia, obiceiul prost de a „lăsa pe altădată", în loc să te confrunți direct cu problemele (și acest defect este însoțit de scuze și de pretexte).
5. Obiceiul de a apela la pretexte, în loc să îți creezi un plan clar de rezolvare a problemelor.
6. Auto-satisfacția. Această boală nu prea are remediu. iar cei care suferă de ea nu prea au speranțe să se vindece.
7. Indiferența, reflectată de regulă prin disponibilitatea de a face compromisuri în toate ocaziile, mai degrabă decât să te confrunți cu opoziția și să o învingi.
8. Obiceiul prost de a-i acuza pe alții pentru propriile tale greșeli și de a considera circumstanțele nefavorabile ca fiind inevitabile.

9. SLĂBICIUNEA DORINȚEI, datorată incapacității de a alege acele MOTIVAȚII care te pot conduce către acțiune.
10. Renunțarea la luptă odată cu primul semn de înfrângere (are la bază una sau mai multe din cele șase temeri elementare).
11. Lipsa unor PLANURI ORGANIZATE notate în scris, astfel încât să poată fi analizate.
12. Obiceiul de a nu trece la fapte atunci când ai o idee sau de a nu accepta o oportunitate atunci când aceasta se ivește.
13. POFTA, în locul DORINȚEI ARZĂTOARE.
14. Obiceiul de a accepta SĂRĂCIA, în loc să aspiri către bogăție. Absența oricărei ambiții de *a fi*, de *a face* și de *a avea*.
15. Căutarea scurtăturilor către bogăție. Încercarea de a OBȚINE CEVA FĂRĂ A DA NIMIC ÎN SCHIMB, reflectată perfect de obiceiul de a juca la jocuri de noroc sau de a „da tunuri".
16. TEAMA DE A FI CRITICAT. Incapacitatea de a crea planuri și de a le pune în acțiune pentru că nu știi ce vor spune, ce vor face sau ce vor gândi ceilalți oameni. Acest dușman ar fi trebuit să fie plasat în capul listei, întrucât există în mintea subconștientă a tuturor oamenilor, acolo unde prezența sa nu este ușor de recunoscut (vezi în această direcție și cele șase temeri elementare, descrise într-un capitol ulterior).

Să vedem acum care sunt câteva dintre simptomele fricii de a fi criticat. Cei mai mulți oameni le permit rudelor, prietenilor și celorlalte cunoștințe să aibă o influență atât de mare asupra lor încât ajung să nu își mai poată trăi propria viață de teama criticilor lor.

Un număr incredibil de mare de oameni fac o greșeală atunci când se căsătoresc, acceptând diferite târguri, după care își petrec viața în suferință și nefericire din cauza fricii de a nu fi criticați dacă și-ar urma vocea inimii și dacă și-ar corecta greșeala inițială. Orice om care s-a supus măcar o dată acestei temeri știe cât de devastatoare pot fi daunele pe care le produce ea. Această teamă distruge ambiția, încre-derea în sine și dorința de a realiza.

Milioane de oameni își neglijează educația ulterioară după ce părăsesc școala din cauza aceleiași frici de a fi criticați.

Nenumărați oameni, deopotrivă tineri și bătrâni, le permit rudelor lor să le distrugă viața în numele DATORIEI, pentru că se tem de criticile acestora (datoria nu presupune niciodată renunțarea la ambițiile personale și la dreptul de a-ți trăi viața așa cum dorești).

Mulți oameni refuză să își încerce norocul în afaceri pentru că se tem de criticile la care ar fi supuși dacă ar da greș. *În astfel de cazuri, teama de critici este mai puternică decât DORINȚA de succes.*

Mult prea mulți oameni refuză să își stabilească țeluri înalte sau chiar își neglijează cariera din cauza fricii de a nu fi criticați de rudele și de „prietenii" care le spun: „Nu-ți stabili un obiectiv atât de înalt; oamenii ar putea crede că ești nebun!"

Când Andrew Carnegie mi-a sugerat să îmi petrec 20 de ani de viață pentru crearea unei filozofii a realizării individuale, primul meu gând a fost: „Ce vor gândi oamenii?" Sugestia lui Carnegie m-a ajutat să îmi stabilesc un țel în viață, dar acesta mi se părea mult prea înalt pentru posibilitățile mele. Într-o singură fracțiune de secundă, mintea mea a început să invoce tot felul de motive și de pretexte, sursa lor fiind aceeași TEAMĂ DE A FI CRITICAT. O anumită parte a minții mele îmi spunea: „Nu poți face acest lucru. Sarcina este prea mare și necesită prea mult timp. Ce vor crede rudele tale? Cum îți vei câștiga existența? Nimeni nu a creat încă o filozofie a succesului; ce te face pe tine să crezi că vei reuși acolo unde alții au dat greș? La urma urmelor, cine ești tu pentru a-ți stabili un țel atât de înalt? Amintește-ți de condiția ta umilă! Ce știi tu despre filozofie? Oamenii vor crede că ești nebun (și chiar așa s-a întâmplat!). De ce nu a făcut altcineva acest lucru până acum?"

Toate aceste întrebări, și altele de același gen, mi-au trecut instantaneu prin minte, solicitând atenția mea. Mă simțeam ca și cum întreaga lume s-ar fi uitat la mine cu intenția declarată de a mă ridiculiza și de a mă convinge să renunț la punerea în practică a sugestiei domnului Carnegie.

Am avut atunci ocazia perfectă de a ucide orice ambiție înainte ca aceasta să pună stăpânire pe mine. Ulterior, după ce am analizat viețile a mii de oameni, am descoperit că MAJORITATEA IDELOR SUNT ÎNNĂSCUTE ȘI NU AU NEVOIE DECÂT DE UN IMPULS PENTRU A PRINDE VIAȚĂ. ACEST IMPULS ESTE DAT

DE REGULĂ PRIN CONCEPEREA UNOR PLANURI CONCRETE DE ACȚIUNE. Momentul cel mai bun pentru a alimenta o idee este cel în care aceasta abia se naște. Cu fiecare minut care trece, aceasta devine din ce în ce mai puternică și capătă o șansă din ce în ce mai mare să supraviețuiască. TEAMA DE A FI CRITICAT stă la baza distrugerii din față a multor idei, care nu apucă astfel să ajungă în etapa conceperii de PLANURI, și cu atât mai puțin în cea a ACȚIUNII.

Mulți oameni cred că succesul material este rezultatul „norocului". Chiar dacă această opinie conține o anumită doză de adevăr, cei care se bazează exclusiv pe noroc cunosc aproape întotdeauna dezamăgirea, întrucât trec cu vederea un alt factor important care asigură succesul. Este vorba de cunoaștere, fără de care oportunitățile nu pot fi valorificate.

În timpul recesiunii, marele comic W.C. Fields și-a pierdut toți banii și s-a trezit fără niciun venit, fără slujbă și fără principalul mijloc prin care își câștiga traiul (vodevilul). Mai mult, la acea dată avea peste 60 de ani. vârstă la care majoritatea oamenilor se consideră „bătrâni". Fields și-a dorit însă atât de mult să se întoarcă pe scenă încât s-a oferit să lucreze fără bani în noul domeniu de activitate care prindea tot mai mult teren: cinematografia. Ca și cum nu ar fi avut suficiente probleme, el a căzut și s-a lovit la gât. Majoritatea oamenilor ar fi considerat că acesta este cel mai bun moment să se retragă din activitate și SĂ RENUNȚE. Fields era însă PERSEVERENT. El știa că dacă va merge mai departe, mai devreme sau mai târziu norocul se va întoarce din nou cu fața către el. Și chiar așa

s-au întâmplat lucrurile, iar acest lucru nu a fost deloc întâmplător.

Marie Dressler s-a trezit la rândul ei fără un ban și fără slujbă, la aceeași vârstă de aproximativ 60 de ani. A pornit și ea în căutarea „norocului", și până la urmă l-a găsit. PERSEVERENȚA ei i-a permis să trăiască un triumf răsunător spre sfârșitul vieții sale, la o vârstă la care majoritatea oamenilor au renunțat demult să mai aibă ambiții personale.

Eddie Cantor și-a pierdut toți banii în crahul bursier din 1929, dar nici lui nu i-au lipsit PERSEVERENȚA și curajul. Folosindu-se de aceste calități, el a știut să obțină un venit de 10.000 de dolari pe săptămână! Practic, nu îți trebuie multe alte calități pentru a reuși, dacă ești înzestrat cu PERSEVERENȚĂ.

Singurul „noroc" pe care merită să te bazezi este cel pe care ți-l faci singur. Acest gen de noroc este întotdeauna rezultatul PERSEVERENȚEI, iar factorul care îl declanșează este SCOPUL BINE DEFINIT.

Analizează primii o sută de oameni care îți ies în cale, întreabă-i ce anume își doresc de la viață și vei constata că 90% dintre ei nu îți pot da niciun răspuns. Dacă insiști, unii îți vor răspunde: „SIGURANȚA", iar alții: „BANII". Un număr mic de oameni îți vor răspunde: „FERICIREA", în timp ce alții vor spune: „FAIMA ȘI PUTEREA", sau „RECUNOAȘTEREA SOCIALĂ, UN TRAI COMOD, TALENTUL DE A CÂNTA, DE A DANSA SAU DE A SCRIE". Niciunul dintre ei nu va putea defini însă în termeni concreți aceste cuvinte și nu îți va putea descrie nici cel mai mic PLAN prin care intenționează să își

transpună în practică aceste dorințe vagi. Banii nu răspund niciodată la dorințele vagi. Ei răspund numai la planurile clar structurate, susținute de dorințe arzătoare și de o PERSEVERENȚĂ constantă.

Cum poate fi dezvoltată perseverența

Există patru pași simpli care trebuie urmați pentru a-ți dezvolta PERSEVERENȚA. Niciunul dintre ei nu necesită o inteligență excesivă, o educație deosebită, foarte mult timp ori efort investit. Acești pași sunt:

1. UN SCOP CLAR DEFINIT, SUSȚINUT DE O DORINȚĂ ARZĂTOARE PENTRU ÎMPLINIREA LUI.
2. UN PLAN CLAR STRUCTURAT, EXPRIMAT PRINTR-O ACȚIUNE CONTINUĂ.
3. O MINTE CARE REFUZĂ STRICT ORICE INFLUENȚĂ NEGATIVĂ SAU CONTRARĂ DIN EXTERIOR, inclusiv sugestiile negative ale rudelor, prietenilor și cunoștințelor.
4. O ALIANȚĂ ARMONIOASĂ CU UNA SAU MAI MULTE PERSOANE CARE SĂ TE ÎNCURAJEZE SĂ ÎȚI URMEZI PLANURILE ȘI SCOPUL PE CARE ȚI L-AI STABILIT.

Acești patru pași sunt absolut esențiali pentru obținerea succesului în orice domeniu al vieții. Întregul scop al celor 13 principii care stau la baza acestei filozofii este de a

determina omul să urmeze acești patru pași, dar nu cu forța, ci *din obișnuință*.

- Cine urmează acești patru pași își poate controla întregul destin economic.
- Cine urmează acești patru pași se îndreaptă către libertate și către independența gândirii.
- Cine urmează acești patru pași se îndreaptă către bogăție (mai mare sau mai mică, dar absolut sigură).
- Cine urmează acești patru pași se îndreaptă către putere, faimă și recunoaștere din partea lumii.
- Cine urmează acești patru pași poate fi sigur că va avea „noroc".
- Cine urmează acești patru pași contribuie decisiv la transformarea viselor în realitate.
- Cine urmează acești patru pași va ajunge să își controleze FRICA, DESCURAJAREA și INDIFERENȚA.

Altfel spus, pe toți cei care urmează acești patru pași îi așteaptă o răsplată magnifică. Este vorba de privilegiul unic de a obține de la Viață tot ceea ce îți dorești.

Deși nu cunosc modul exact în care s-au derulat faptele, am bănuiala că marea iubire a doamnei Wallis Simpson pentru un anumit bărbat nu a fost deloc accidentală și nu a avut nimic de-a face cu „norocul". Ea a simțit o dorință arzătoare și și-a planificat cu grijă fiecare pas pe care l-a făcut. Menirea ei în viață era aceea de a iubi. Iubirea este cel mai măreț lucru care există pe Pământ. Ea

nu are nimic de-a face cu regulile impuse de oameni, cu criticile lor, cu amărăciunea sau cu „mariajele politice".

Doamna Simpson știa exact ce își dorea de la viață, iar acest lucru cu mult timp înainte de a-l întâlni pe Prințul de Wales. Ea a crezut de două ori până atunci că a descoperit iubirea adevărată, dar a dat greș. Din fericire, s-a ridicat însă de jos și a mers mai departe. „Fii credincios sinelui tău real și, la fel de sigur cum noaptea urmează întotdeauna zilei, nu vei mai putea manifesta falsitatea în fața nimănui."

Ascensiunea doamnei Simpson din obscuritate a fost lentă, progresivă și PERSEVERENTĂ, dar ABSOLUT GARANTATĂ! Ea s-a confruntat cu greutăți de necrezut, dar a triumfat asupra lor. Indiferent ce crezi despre Wallis Simpson și despre regele Angliei care a renunțat la coroana sa pentru a fi alături de ea, acesta reprezintă un exemplu perfect de PERSEVERENȚĂ aplicată, de fermitate a voinței, de la care întreaga lume ar putea lua lecții valoroase.

Gândește-te la Wallis Simpson ca la o femeie care știa ce vrea de la viață și care nu s-a sfiit să zdruncine cel mai puternic imperiu din lume pentru a obține ceea ce își dorea. Femeile care se plâng că trăiesc într-o lume a bărbaților, în care ele nu au nicio șansă de a câștiga, au datoria să studieze cu cea mai mare atenție viața acestei femei neobișnuite, care a reușit să obțină (la o vârstă la care majoritatea femeilor s-ar considera „bătrâne") afecțiunea celui mai dorit burlac din lume.

Ce putem spune însă despre regele Edward? Ce lecție putem învăța de la acesta, în urma recentei drame care a zguduit întreaga lume? A plătit oare el un preț prea mare pentru afecțiunea femeii pe care a ales-o?

Cu siguranță, nimeni nu poate da aceste răspunsuri în locul lui.

Tot ce putem face noi este să emitem presupuneri. Un lucru este cert: că regele s-a născut în această lume fără să-și dea consimțământul. El s-a născut extrem de bogat, dar fără să-și dorească acest lucru. Căsătoria cu el a fost extrem de dorită; toate casele regale și politicienii din Europa i-au trimis fete și prințese pentru a-l convinge să le ia de nevastă. Fiind primul născut în familia sa, prințul a moștenit coroana Angliei, pe care nu și-a dorit-o în mod special. Timp de mai mult de 40 de ani, el nu a fost liber, nu și-a putut trăi viața așa cum își dorea și nu s-a putut bucura de intimitate. Când a ajuns pe tron, a fost nevoit să își asume responsabilități care i-au fost impuse din afară, nu pe care și le dorea.

Unii vor spune probabil: „Având în vedere că s-a născut în mijlocul atâtor binecuvântări, regele Edward ar fi trebuit să își găsească pacea și mulțumirea sufletească, precum și bucuria de a trăi."

Adevărul este că dincolo de toate privilegiile oferite de coroană, de toți banii, de faima și de puterea moștenite de rege, în inima lui exista un gol care nu putea fi umplut decât prin iubire.

Cea mai arzătoare DORINȚĂ a lui era aceea de a iubi și de a fi iubit. Cu mult timp înainte de a o fi întâlnit pe Wallis Simpson, el a simțit această emoție universală bătând la ușa sufletului lui, punându-i în vibrație toate corzile inimii și strigând după recunoaștere.

Când a întâlnit sufletul pereche ce aspira către același privilegiu sacru al iubirii, el l-a recunoscut și l-a acceptat în inima sa, fără teamă și fără a-și cere scuze de la altcineva.

Toți doritorii de scandal din lume la un loc nu vor putea distruge vreodată frumusețea acestei drame care a făcut vâlvă în întreaga lume. Doi oameni și-au găsit iubirea și au avut curajul de a se opune tuturor criticilor venite din exterior și de a renunța la ORICE ALTCEVA, numai pentru a da curs expresiei ei *sacre*.

DECIZIA regelui Edward de a renunța la coroana celui mai puternic imperiu din lume de dragul privilegiului de a-și petrece restul vieții alături de femeia pe care o iubea a avut la bază foarte mult curaj. Desigur, ea a avut și un preț, dar cine are dreptul să spună că acest preț a fost prea mare? Cu siguranță, nu Cel care a spus: „Să arunce primul cu piatra acela care este lipsit de orice păcat."

Le fac o sugestie tuturor acelor răutăcioși care consideră că Ducele de Windsor a greșit atunci când a optat pentru IUBIRE și pentru declararea deschisă a acestei iubiri pentru Wallis Simpson, renunțând chiar la tron de dragul ei: doresc să le reamintesc acestora că DECLARAREA DESCHISĂ a iubirii sale nu era necesară. El ar fi putut adopta fără probleme obiceiul legăturilor de cuplu clandestine care au prevalat dintotdeauna în casele regale ale Europei, fără să fie astfel nevoit să renunțe la tronul său și nici la femeia pe care o iubea. NICI BISERICA ȘI NICI LAICII NU AR MAI FI AVUT ASTFEL MOTIVE SĂ SE PLÂNGĂ ÎMPOTRIVA LUI. Acest bărbat neobișnuit era clădit însă dintr-un aluat mai puternic. Iubirea lui era curată, profundă și sinceră. Peste toate, ea reprezenta DORINȚA LUI CEA MAI ARZĂTOARE ÎN VIAȚĂ. De aceea, el a luat ceea ce își dorea de la viață și a plătit prețul care i s-a cerut.

Dacă în ultimul secol, în Europa ar fi prevalat într-o mai mare măsură regulile inimii și calitatea onestității de care a dat dovadă regele Edward, acest continent nefericit în care predomină lăcomia, ura, desfrâul, ipocrizia politică și amenințările cu războiul, AR AVEA ASTĂZI O POVESTE MAI FRUMOASĂ DE ISTORISIT, o poveste în centrul căreia s-ar afla Iubirea, și nu Ura.

De aceea, doresc să ridic cupa și să închin un toast în cinstea fostului rege Edward și a lui Wallis Simpson, citând cuvintele lui Stuart Austin Wier:

„Binecuvântat este acela care a înțeles că gândurile noastre cele mai ascunse sunt și cele mai dulci.

Binecuvântat este acela care poate vedea chiar și în cea mai întunecată noapte figura luminoasă a IUBIRII, care, atunci când o vede, cântă, iar atunci când cântă, spune: Mai dulci ca orice sunt gândurile pe care ți le port!"

Prin aceste cuvinte, doresc să le aduc un tribut celor doi oameni care, mai mult decât oricare alții în aceste vremuri moderne, au devenit victimele criticilor și abuzurilor celor din jur pentru simplul motiv că au descoperit comoara cea mai de preț a vieții și și-au adjudecat-o[3].

Din fericire, cei mai mulți dintre oameni sunt tentați să îi aplaude pe Ducele de Windsor și pe Wallis Simpson pentru PERSEVERENȚA cu care au căutat răsplata supremă a vieții până când au găsit-o. CU TOȚII PUTEM PROFITA urmând exemplul celor doi în căutarea propriului nostru ideal în viață.

---

[3] Doamna Simpson a citit a și a aprobat această analiză (n. a.).

Care este puterea mistică ce le dă oamenilor PERSEVERENȚI capacitatea de a învinge dificultățile? Instituie oare calitatea PERSEVERENȚEI în mintea omului un fel de activitate spirituală, mentală sau alchimică ce îi permite acestuia accesul la forțele supranaturale? Îi ține oare Inteligența Infinită partea celui care continuă să lupte chiar și după ce bătălia s-a încheiat, chiar dacă se luptă cu întreaga lume?

Astfel de întrebări s-au născut în mintea mea atunci când am studiat viața unor oameni ca Henry Ford, omul care a pornit de la zero și care și-a clădit un imperiu industrial de proporții uriașe, neavând la început alt capital decât PERSEVERENȚA lui, sau viața lui Thomas A. Edison. omul care, deși nu a mers la școală mai mult de trei luni. a devenit cel mai mare inventator al tuturor timpurilor. inventând o mașină de vorbit, una de proiectat imagini în mișcare și becul incandescent, ca să nu mai vorbim de alte 50 de invenții la fel de utile.

Am avut privilegiul rar de a studia viața lui Edison și cea a lui Ford ani la rând. I-am putut observa astfel îndeaproape. De aceea, atunci când afirm că singura calitate pe care am descoperit-o la amândoi și pe care o consider sursa realizărilor lor uluitoare a fost PERSEVERENȚA – te asigur că vorbesc dintr-o experiență directă.

Orice om care face un studiu imparțial al vieții marilor profeți, filozofi, „făcători de miracole" și lideri religioși din trecut, nu poate decât să tragă concluzia că sursele marilor lor realizări au fost PERSEVERENȚA, concentrarea eforturilor și SCOPUL CLAR STABLIT.

Gândește-te de pildă la strania și fascinanta poveste a lui Mahomed. Analizează-i viața, compară-i-o cu cea a altor oameni care au obținut realizări măreție în epoca modernă, în domeniul industriei sau al finanțelor, și remarcă faptul că toți au avut în comun aceeași calitate a PERSEVERENȚEI.

Dacă ești sincer interesat de studierea acelei puteri stranii care stă la baza PERSEVERENȚEI, citește o biografie a lui Mahomed (ți-o recomand îndeosebi pe aceea a lui Essad Bey). Voi cita în continuare un scurt rezumat al acestei cărți făcut de Thomas Sugrue și apărut în ziarul *Herlad Tribune*. Recenzia este excepțională și le oferă celor care nu au timpul necesar să citească întreaga carte unul dintre cele mai uimitoare exemple de PERSEVERENȚĂ cunoscute în istoria civilizației:

ULTIMUL MARE PROFET
Recenzie de Thomas Sugrue

Mahomed a fost un profet, dar nu a realizat niciodată vreun miracol. El nu a fost un mistic, nu a avut niciun fel de educație și nu și-a început misiunea decât după vârsta de 40 de ani. Când a anunțat că era mesagerul lui Dumnezeu și că a adus pe Pământ cuvântul adevăratei religii, el a fost ridiculizat și considerat nebun. Copiii îi puneau piedică, iar femeile aruncau cu gunoaie în el. A fost chiar izgonit din orașul său natal, Mecca, iar adepților săi le-au fost confiscate bunurile, după care aceștia au fost trimiși în deșert,

împreună cu el. După zece ani de predici, Mahomed a continuat să rămână un om sărac, respins și ridiculizat. Și totuși, înainte să treacă alți zece ani, el a ajuns stăpânul suprem al întregii Arabii, conducătorul Meccăi și liderul unei religii care avea să ajungă până la Dunăre și la Pirinei înainte de a epuiza impulsul primit de la el. Acest impuls avea la bază o triplă forță: puterea cuvintelor, eficacitatea rugăciunii și comu-niunea omului cu Dumnezeu.

Ascensiunea lui pare de-a dreptul absurdă. Mahomed s-a născut într-o familie de frunte din Mecca, dar sărăcită de vremuri. În acea epocă, Mecca era considerată răspântia întregii lumi, era căminul pietrei magice Caaba, un mare oraș comercial și centrul tuturor rutelor comerciale. Considerându-l viciat, părinții lui Mahomed și-au trimis copiii în deșert, pentru a fi crescuți de beduini. Mahomed a crescut astfel hrănit cu laptele plin de vitalitate al mamelor nomade care trăiau în deșert. El a fost oier și a fost angajat de o văduvă bogată ca lider al caravanelor sale. A călătorit prin întregul Orient, a discutat cu oameni de diferite credințe și a observat declinul creștinismului divizat în secte care se războiau între ele. Când Mahomed avea vârsta de 28 de ani, văduva Khadija s-a măritat cu el. Pentru a evita obiecțiile tatălui ei, ea l-a îmbătat și l-a silit să își dea binecuvântarea părintească în această stare de ebrietate. În următorii 12 ani, Mahomed a trăit ca un comerciant bogat și respectat. Într-o zi, după ce a rătăcit prin deșert, el s-a întors cu primul verset al Coranului și i-a spus Khadijei că arhanghelul Gabriel i-a apărut și i-a spus că urma să fie Mesagerul lui Dumnezeu.

Coranul, cuvântul revelat de Dumnezeu, a fost singurul lucru miraculos din viața lui Mahomed. El nu a fost niciodată un poet. Nici măcar nu avea darul cuvintelor, dar versurile Coranului, pe care le recita celor care credeau în el, erau mai frumoase decât versurile celor mai talentați poeți ai vremii. Din perspectiva arabilor, acest lucru era un miracol în sine. Arabii considerau că magia cuvintelor era cel mai mare har între toate și că poetul este un om atotputernic. În plus, Coranul afirma că toți oamenii sunt egali în fața lui Dumnezeu și că întreaga lume ar trebui să fie un singur stat democrat: Islamul. Această erezie politică și dorința lui Mahomed de a distruge cei 360 de idoli din curtea Caabei au dus la izgonirea lui din oraș. Idolii erau cei care atrăgeau triburile care trăiau în deșert către Mecca, fapt care asigura înflorirea comerțului. De aceea, afaceriștii orașului (din rândul cărora a făcut parte până atunci și Mahomed) s-au unit împotriva lui. El a fost silit să se retragă în deșert, de unde a solicitat suveranitatea asupra întregii lumi.

Așa a început ascensiunea Islamului. În deșert s-a născut o flacără pe care nimic și nimeni nu a mai putut-o stinge. La baza ei stătea o armată democratică și foarte unită, gata oricând să moară pentru profetul ei. Mahomed i-a invitat pe creștini și pe evrei să i se alăture, căci el nu își propunea să creeze o nouă religie. El i-a chemat pe toți cei care credeau într-un singur Dumnezeu să se unească într-o singură credință. Dacă evreii și creștinii ar fi acceptat invitația lui, Islamul ar fi cucerit întreaga lume. Aceștia l-au refuzat însă. Nu au dorit să accepte nici măcar inovația adusă de

Mahomed referitoare la prada de război. Când armata profetului a intrat în Ierusalim, nimeni nu a fost ucis din cauza credinței sale. Când cruciații creștini au intrat în oraș, câteva secole mai târziu, ei nu au cruțat niciun musulman, nici măcar femeile și copiii. Singura idee musulmană pe care au acceptat-o creștinii a fost aceea a universităților."

CAPITOLUL 10

PUTEREA GRUPULUI DE CONSULTANȚĂ

Forța conducătoare

Al nouălea pas care conduce către îmbogățire

PUTEREA este esențială pentru obținerea succesului în acumularea de bani.

Niciun PLAN nu este util dacă nu este susținut de o PUTERE suficient de mare pentru a-l transpune în ACȚIUNE. În capitolul de față îți voi descrie metoda prin care orice individ poate obține și se poate folosi de această PUTERE.

PUTEREA poate fi definită ca o „CUNOAȘTERE organizată și direcționată în mod inteligent". În această accepțiune, puterea se referă la efortul ORGANIZAT, suficient de mare pentru a-i permite individului să își transforme DORINȚA în echivalentul ei bănesc. Efortul

ORGANIZAT este generat de coordonarea eforturilor a doi sau mai mulți oameni care cooperează în vederea atingerii unui scop comun, în spiritul armoniei.

PUTEREA ESTE ABSOLUT NECESARĂ PENTRU ACUMULAREA DE BANI! MAI MULT, EA ESTE ABSOLUT NECESARĂ PENTRU PĂSTRAREA BANILOR DUPĂ CE ACEȘTIA AU FOST ACU-MULAȚI!

Să vedem în continuare cum poate fi obținută această putere. Dacă pornim de la premisa că puterea înseamnă o „cunoaștere organizată", este normal să începem cu sursele acestei cunoașteri:

a. INTELIGENȚA INFINITĂ. Această sursă de cunoaștere poate fi contactată printr-un procedeu descris într-un alt capitol, cu ajutorul Imaginației Creatoare.
b. EXPERIENȚA ACUMULATĂ. Întreaga experiență acumulată de om (sau cel puțin cea care a fost organizată și înregistrată în scris) poate fi găsită în orice bibliotecă publică bine dotată. O bună parte din această experiență acumulată este predată în școli și colegii publice, sub forma unor cunoștințe clasificate și organizate.
c. EXPERIMENTE ȘI CERCETARE. În domeniul științei, dar și în celelalte domenii ale vieții, oamenii adună, clasifică și organizează zilnic noi și noi date. Aceasta este principala sursă la care trebuie să apeleze (inclusiv cu ajutorul Imaginației Creatoare) cei care nu dispun de suficiente „experiențe acumulate".

Cunoașterea poate fi dobândită din oricare din sursele amintite mai sus. Ea poate fi transformată apoi în PUTERE prin organizarea ei sub forma unor PLANURI clar structurate și prin orientarea acestor planuri către ACȚIUNE.

Examinarea celor trei surse principale de cunoaștere revelează dificultățile majore cu care s-ar confrunta orice individ dacă s-ar baza numai pe eforturile sale de acumulare a cunoașterii și de organizare a ei în planuri bine structurate, orientate către ACȚIUNE. Pentru ca aceste planuri să fie suficient de cuprinzătoare, individul trebuie de regulă să apeleze la cooperarea altor oameni, înainte de a putea accede la PUTEREA de care vorbim.

Dobândirea puterii cu ajutorul grupului de consultanță

Un grup de consultanță poate fi definit ca „un grup constituit în vederea coordonării cunoașterii și eforturilor, în spiritul armoniei, între două sau mai multe persoane, cu scopul de a atinge același obiectiv".

Niciun individ nu poate obține o mare putere dacă nu își constituie mai întâi un grup de consultanță. Într-unul din capitolele precedente ți-am oferit instrucțiuni de creare a unor PLANURI cu scopul de a transformarea DORINȚA în echivalentul ei bănesc. Dacă vei îndeplini aceste instrucțiuni cu PERSEVERENȚĂ și cu inteligență, și dacă îți vei alege atent grupul de consultanță, vei putea spune

că ți-ai atins deja pe jumătate obiectivul, chiar înainte ca acest lucru să devină evident.

Pentru a înțelege mai bine potențialul „intangibil" al puterii care îți stă la dispoziție prin constituirea corectă a unui grup de consultanță, îți voi explica în continuare cele două caracteristici principale ale principiului consultanței. Una dintre acestea are o natură economică, iar cealaltă are o natură psihologică. Trăsătura economică este evidentă. Orice om care se înconjoară de specialiști dispuși să îi ofere cu dragă inimă, într-un spirit al ARMONIEI DEPLINE, sfaturile și cooperarea lor, se va bucura fără doar și poate de avantaje economice serioase. Acest gen de alianță armonioasă a stat practic la baza tuturor marilor averi. Înțelegerea acestui mare adevăr te poate ajuta să îți îmbunătățești mult statutul financiar.

Latura psihologică a principiului consultanței este mult mai abstractă și mult mai greu de înțeles, întrucât face referire la forțe spirituale cu care umanitatea nu este foarte bine familiarizată. Una din afirmațiile care descriu cel mai plastic aceste forțe este următoarea: „Atunci când două minți se unesc, ele dau naștere unei noi forțe invizibile și intangibile. care poate fi comparată cu o a treia minte".

Îți reamintesc că în întregul univers există numai două elemente cunoscute: materia și energia. Este binecunoscut faptul că materia poate fi divizată în unități elementare cum ar fi moleculele, atomii și electronii. Aceste particule reprezintă unități de materie care pot fi izolate, separate și analizate.

În mod similar, putem vorbi și de unități de energie. Mintea umană este o formă de energie. O parte din natura ei este pur spirituală. Atunci când mințile a doi

oameni se coordonează ÎN SPIRITUL ARMONIEI, aspectele spirituale ale celor două minți intră în rezonanță, dând naștere aspectului „psihic" al principiului consultanței.

Primul om care mi-a atras atenția asupra principiului consultanței (de fapt, asupra aspectului economic al acestui principiu) a fost Andrew Carnegie, acum mai bine de 25 de ani. Descoperirea acestui principiu m-a ajutat să îmi stabilesc principalul obiectiv pentru această viață.

Grupul de consultanță al domnului Carnegie era alcătuit din circa 50 de oameni la care apela în permanență, cu SCOPUL CLAR DEFINIT de a produce și de a comercializa oțel. Domnul Carnegie obișnuia să îmi spună că își datorează întreaga avere PUTERII pe care a acumulat-o cu ajutorul acestui grup de consultanță.

Dacă vei analiza viața oricărui om care a acumulat o mare avere, ba chiar și aceea a unui om care a acumulat o avere mai modestă, vei descoperi că toți acești oameni au folosit (mai mult sau mai puțin conștient) principiul consultanței.

NICIUN ALT PRINCIPIU NU PERMITE ACUMULAREA UNEI PUTERI ATÂT DE MARI CA PRINCIPIUL CONSULTANȚEI!

ENERGIA este depozitul de cărămizi al naturii, de care aceasta se folosește pentru a construi orice obiect material din univers, inclusiv omul și orice altă formă de viață animală sau vegetală. Printr-un proces pe care numai ea îl poate înțelege, natura transformă energia în materie.

Cărămizile pe care le folosește natura îi sunt disponibile inclusiv omului prin energia implicată în GÂNDURILE sale! Creierul uman poate fi comparat cu o baterie electrică. El

absoarbe energie din eter, adică din acel spațiu care penetrează întreaga materie și întregul univers.

Este binecunoscut faptul că un grup de baterii electrice legate în serie asigură mai multă energie decât o singură baterie. Este la fel de binecunoscut faptul că o singură baterie individuală generează o energie direct proporțională cu numărul și capacitatea celulelor pe care le conține.

Creierul funcționează după același principiu. Așa se explică de ce anumite creiere sunt mai eficiente decât altele. dar mai ales de ce un grup bine organizat de creiere, care operează în spiritul armoniei, va produce o energie mentală mai mare decât un singur creier, la fel cum un grup de baterii legate în serie vor asigura mai multă energie decât una singură.

Această metaforă ne ajută să înțelegem că principiul consultanței reprezintă secretul PUTERII pe care o obțin acei oameni care știu să se înconjoare de alți oameni inteligenți.

Din acest raționament rezultă o altă afirmație, care te poate ajuta să înțelegi încă și mai bine aspectul psihic al principiului consultanței: atunci când un grup de creiere individuale este bine coordonat și funcționează în spiritul armoniei, energia amplificată produsă de această alianță le stă la dispoziție tuturor creierelor individuale din cadrul grupului.

Este binecunoscut faptul că Henry Ford și-a început afacerea confruntându-se cu handicapul sărăciei, al analfabetismului și al ignoranței. La fel de binecunoscut este și faptul că într-un interval de timp incredibil de scurt, de numai zece ani, domnul Ford a reușit să controleze

aceste trei obstacole, iar într-un interval de timp de 25 de ani a reușit să ajungă unul dintre cei mai bogați oameni din America. Să mai adăugăm și faptul că progresul rapid al domnului Ford a devenit evident numai după ce el s-a împrietenit cu domnul Thomas A. Edison. Cred că începi să înțelegi cât de mare poate fi influența unui creier asupra altuia și ce pot realiza împreună două minți inteligente. Putem împinge această analiză și mai departe, afirmând că domnul Ford a obținut cele mai mari realizări ale sale după ce a făcut cunoștință cu Harvey Firestone, John Burroughs și Luther Burbank (toți oameni cu o inteligență foarte fină). Consider acest exemplu foarte ilustrativ pentru a demonstra PUTE-REA pe care o poate obține cineva prin simpla alianță armonioasă cu alte minți inteligente.

Nu există nicio îndoială că Henry Ford este unul din cei mai bine informați oameni în domeniul afacerilor și al lumii industriale. Cât despre averea lui, toată lumea i-o cunoaște. Dacă vei analiza și care sunt prietenii domnului Ford, din care pe o parte i-am menționat, vei înțelege mult mai bine următoarea afirmație:

„Oamenii preiau natura, obiceiurile și PUTEREA MENTALĂ a celor cu care se asociază în spiritul armoniei și rezonanței."

Henry Ford a reușit să învingă sărăcia, analfabetismul și ignoranța cu care s-a confruntat în primii săi ani de viață prin asocierea cu alte minți geniale, cărora le-a absorbit vibrațiile. Prin asocierea sa cu Edison, Burbank, Burroughs și Firestone, domnul Ford și-a completat propria putere mentală cu esența inteligenței, experienței, cunoașterii și a

forțelor spirituale ale acestor patru oameni. Mai mult, el și-a însușit și s-a folosit plenar de principiul consultanței aplicând metodele și procedurile descrise în această carte.

Acest principiu îți stă acum la dispoziție și ție!

Am făcut deja referire la Mahatma Gandhi. Probabil că majoritatea celor care au auzit de el îl consideră un simplu omuleț excentric, care merge aproape dezbrăcat și care îi face greutăți guvernului britanic.

În realitate, Gandhi nu este deloc excentric. După părerea mea, el este CEL MAI PUTERNIC OM CARE TRĂIEȘTE LA ORA ACTUALĂ PE PĂMÂNT[4] (ținând cont de numărul celor care îl urmează și de credința acestora în liderul lor). Mai mult, înclin chiar să cred că este cel mai puternic om care a trăit vreodată pe Pământ. Chiar dacă este pasivă, puterea lui este cât se poate de reală.

Îți propun să analizăm metoda prin care a ajuns el la această PUTERE uluitoare. Aceasta poate fi explicată în numai câteva cuvinte. El a ajuns la această PUTERE prin convingerea a două sute de milioane de oameni să se coordoneze trup și suflet, în spiritul ARMONIEI, în vederea atingerii în comun a unui SCOP BINE DEFINIT.

Pe scurt, Gandhi a realizat un miracol, căci nu poate fi numită altfel realizarea sa: de a determina două sute de milioane de oameni – fără a-i forța – să coopereze în spiritul ARMONIEI, o perioadă de timp nelimitată. Dacă ai îndoieli că este vorba de un miracol, încearcă să convingi MĂCAR DOI OAMENI să coopereze în spiritul armoniei, *o perioadă oricât de scurtă de timp.*

[4] Cartea a apărut în anul 1938 (n. ed.).

Orice om care conduce o afacere știe cât de dificil este să îi convingă pe angajați să lucreze împreună într-un spirit care să amintească măcar de cel al ARMONIEI.

După cum ai văzut, lista principalelor surse ale PUTERII începe cu INTELIGENȚA INFINITĂ. Când doi sau mai mulți oameni își coordonează eforturile în spiritul ARMONIEI și lucrează împreună pentru un scop clar stabilit, ei devin capabili – prin alianța lor – să absoarbă puterea direct din marele depozit universal al Inteligenței Infinite. Aceasta este cea mai mare dintre toate sursele de PUTERE, sursa din care se inspiră toate geniile și toți marii lideri ai umanității (indiferent dacă sunt conștienți de acest lucru sau nu).

Celelalte două surse principale din care poate fi obținută cunoașterea indispensabilă PUTERII nu sunt mai credibile decât cele cinci simțuri ale omului. Se știe că percepțiile acestora sunt uneori înșelătoare. Inteligența Infinită NU GREȘEȘTE NICIODATĂ.

În capitolele care vor urma vom descrie amănunțit metodele prin care poate fi contactată Inteligența Infinită.

Doresc să menționez însă că acesta nu este un curs de religie. Niciunul dintre principiile fundamentale descrise în această carte nu își propune să interfereze în vreun fel, nici direct, nici indirect, cu convingerile religioase ale cititorilor ei. Singurul scop pe care și-l propune această carte este de a-l instrui pe cititor cum să își transforme O DORINȚĂ ÎN BANI, adică în echivalentul ei bănesc.

De aceea, citește, *FOLOSEȘTE-ȚI MINTEA* și meditează în timp ce citești. În scurt timp, vei ajunge astfel să îți lărgești perspectiva și să înțelegi mai bine tabloul de

ansamblu. Deocamdată nu poți vedea decât detaliile pe care le descrie fiecare capitol în parte.

Banii sunt sfioși și timizi, la fel ca o fată bătrână. Ei trebuie cuceriți prin metode care pot fi comparate cu cele folosite de un îndrăgostit care dorește să obțină afecțiunea iubitei sale. De altfel, PUTEREA folosită pentru a „cuceri" banii nu diferă fundamental de cea folosită pentru a cuceri o fată. Pentru a fi folosită cu succes în atragerea banilor, această putere trebuie susținută de CREDINȚĂ, de DORINȚĂ și de PERSEVERENȚĂ. Mai mult, ea trebuie aplicată printr-un plan de ACȚIUNE.

Când banii sunt convinși să vină la cel care i-a chemat, ei curg la fel de ușor și de nestăvilit către el, ca un puhoi care curge la vale. Există un flux uriaș, dar invizibil, de PUTERE, care poate fi comparat cu un râu. Fluxul PUTERII curge însă în două direcții opuse: o parte din el curge către BOGĂȚIE și îi duce către această destinație pe toți cei care se lasă purtați de curent în această direcție, iar cealaltă parte curge către SĂRĂCIE, ducându-i cu ea pe toți nefericiții care se lasă prinși în vâltoarea ei.

Orice om care a acumulat o mare avere cunoaște existența acestui flux al vieții, care se manifestă prin PROCESUL DE GÂNDIRE al omului. Gândurile și emoțiile pozitive reprezintă acea parte a curentului care îi conduce pe oameni către bogăție, în timp ce gândurile și emoțiile negative reprezintă curentul opus, care îi conduce pe oameni către sărăcie și suferință.

Acest paragraf descrie o idee de o importanță covârșitoare pentru cei care citesc această carte cu scopul de a face avere.

Dacă te afli în acea vâltoare a fluxului vieții care conduce către sărăcie, poți considera aceste rânduri un avertisment, dar și un imbold de a face efortul să ieși din această vâltoare și să treci în partea cealaltă a râului, cea care conduce către bogăție. Această carte nu îți poate fi de folos însă DECÂT dacă vei aplica ce scrie în ea. Simpla ei lectură și stabilirea unei concluzii (indiferent care este aceasta) nu te va ajuta în niciun fel.

Unii oameni trăiesc experiența bizară de a trece când într-o parte, când în cealaltă a curentului, alternând între experiențele pozitive și negative ale vieții. Crahul financiar al Wall Street-ului din anul 1929 a smuls milioane de oameni din vâltoarea curentului pozitiv și i-a aruncat în partea opusă a curentului. La ora actuală, aceste milioane de oameni fac eforturi, uneori disperate, de a regăsi latura pozitivă a curentului. Lor li se adresează în primul rând această carte.

Sărăcia își schimbă adeseori locul cu bogăția. Crahul le-a reamintit oamenilor acest adevăr, deși puțini sunt cei care își vor aminti multă vreme de această lecție. Sărăcia poate lua oricând locul bogăției, și de multe ori chiar o face. De regulă, atunci când bogăția este cea care ia locul sărăciei, procesul are la bază un PLAN atent conceput și bine executat. Sărăcia nu are însă nevoie de planuri. Ea nu are nevoie de nimeni care să o ajute, întrucât este puternică și nemiloasă. Bogăția este timidă și sfioasă. Ea trebuie „atrasă".

ORICE OM își poate DORI bogăția (și marea majoritate a oamenilor chiar și-o doresc), dar puțini sunt cei capabili să o atragă prin conceperea unui plan bine stabilit, și mai ales prin DORINȚA LOR ARZĂTOARE de a fi bogați. Acestea sunt însă singurele mijloace sigure de acumulare a bogăției.

CAPITOLUL 11

MISTERUL TRANSMUTĂRII ENERGIEI SEXUALE

Al zecelea pas care conduce către îmbogățire

Semnificația cuvântului „a transmuta" este următoarea: „a schimba sau a transforma un element ori o formă de energie în alt element sau în altă formă de energie".

Emoția sexului conduce întotdeauna la o anumită stare de spirit.

Din cauza ignoranței oamenilor, această stare de spirit este asociată de cele mai multe ori cu corpul fizic. Altfel spus, din cauza cunoașterii lor incorecte referitoare la sex, oamenii au ajuns să își lase mintea influențată de partea pur fizică a acestuia.

Emoția fundamentală a sexului are la bază trei energii potențiale constructive, și anume:

1. Perpetuarea speciei.
2. Menținerea sănătății (din punct de vedere terapeutic, sexul reprezintă un remediu fără egal).

3. Transformarea mediocrității în geniu, prin procesul de transmutație.

Transmutarea energiei sexuale este simplă și ușor de explicat. Ea se referă la înlocuirea gândurilor asociate cu expresia fizică a sexului cu gânduri având o altă natură.

Dorința sexuală este cea mai puternică dintre dorințele omului. Atunci când sunt mânați de această dorință, oamenii dau dovadă de o imaginație dezlănțuită, de un curaj nebunesc, de o putere a voinței, o perseverență și o capacitate creatoare pe care în mod obișnuit nu le manifestă. Dorința sexuală este atât de puternică și de mobilizatoare încât oamenii își pun adesea în joc chiar viața și reputația de dragul de a și-o satisface. Dacă este controlată și orientată într-o altă direcție, această forță uriașă își păstrează toate atributele (imaginația, curajul etc.), putându-se transforma astfel într-o forță creatoare copleșitoare ce poate fi folosită în literatură, în artă sau în orice altă profesiune ori domeniu al vieții, inclusiv pentru acumularea de avere.

Transmutarea energiei sexuale presupune exercitarea unei mari puteri a voinței, dar te asigur să răsplata obținută este pe măsură. Dorința sexuală este înnăscută și naturală. De aceea, ea nu poate și nu trebuie să fie suprimată sau eliminată. În schimb, ea poate fi redirecționată către alte forme de expresie care îmbogățesc trupul, mintea și spiritul omului. Dacă nu este direcționată în acest fel, prin transmutare, ea se va manifesta exclusiv prin canalele fizice ale corpului.

Un râu poate fi îndiguit, iar apa lui poate fi controlată o vreme, dar mai devreme sau mai târziu el va forța o ieșire.

Acest principiu se aplică și forței sexuale. Aceasta poate fi controlată și reprimată o vreme, dar natura ei o determină să își caute întotdeauna mijloace de expresie. Dacă nu este transmutată într-un efort creator, ea își va găsi alte mijloace de expresie, mai puțin meritorii.

Fericit este acela care a descoperit cum își poate transmuta energia sexuală, dându-i o formă creatoare, căci în acest fel, el s-a ridicat practic la statutul de geniu.

Studiile științifice au condus la următoarele concluzii, extrem de semnificative:

1. Oamenii cu realizări foarte mari au o natură sexuală foarte dezvoltată, dar ei au învățat arta transmutării sexului.
2. Oamenii care au acumulat averi foarte mari sau care au obținut recunoașterea întregii lumi în domenii precum literatura, arta, industria, arhitectura și celelalte profesiuni, au fost de regulă motivați de influența unei femei.

Cercetările care au condus la aceste descoperiri uimitoare au avut în vedere biografiile unor oameni care au trăit în ultimii 2000 de ani. În toate cazurile în care există dovezi concrete referitoare la viețile marilor oameni (de ambele sexe), acestea indică dincolo de orice îndoială faptul că acești oameni au avut o natură sexuală foarte puternic dezvoltată.

Emoția sexuală este o „forță irezistibilă", căreia nimic nu i se poate opune, și în niciun caz un „biet corp". Cei care

se lasă conduși de această emoție capătă acces la o superputere, care îi mână către acțiune. Dacă vei înțelege acest adevăr, vei realiza și semnificația afirmației făcute mai devreme, potrivit căreia transmutarea sexuală poate ridica omul la statutul de geniu.

Emoția sexuală conține secretul oricărei capacități creatoare.

Dacă distrugi glandele sexuale ale unui om sau ale unui animal, tu îi tai practic principala sursă de alimentare cu energia acțiunii. Dacă dorești să te convingi de acest lucru, observă ce se întâmplă cu animalele atunci când sunt castrate. Un taur devine la fel de docil ca o vacă atunci când îi sunt înlăturate organele sexuale. Masculii din orice specie (inclusiv oamenii) cărora le sunt suprimate organele genitale își pierd orice INSTINCT AL LUPTEI. Modificarea are efecte comparabile și asupra femelelor.

Cei zece stimuli mentali

Mintea umană răspunde la stimuli exteriori, care o pot ridica pe frecvențe foarte înalte de vibrație, precum cea a entuziasmului, cea a imaginației creatoare, cea a dorinței arzătoare etc. Stimulii la care mintea reacționează cel mai ușor sunt:

1. Dorința de exprimare a energiei sexuale
2. Iubirea
3. Dorința arzătoare de putere, de faimă sau de BANI (de câștiguri financiare)

4. Muzica
5. Prietenia dintre persoanele de același sex, sau dintre persoanele de sex opus
6. Constituirea unui grup de consultanță alcătuit din doi sau mai mulți oameni care se aliază în vederea unui progres spiritual sau temporal
7. Suferința prelungită, cum este cea experimentată de oamenii persecutați
8. Autosugestia
9. Teama
10. Narcoticele și alcoolul

Dorința de exprimare a energiei sexuale se află pe primul loc în lista stimulilor mentali. Eficiența ei în procesul de dinamizare a vibrațiilor minții și de pornire a „motorului" acțiunii fizice este incomparabilă. Opt din stimulii enumerați mai sus sunt naturali și constructivi. Doi dintre ei sunt distructivi. Ți-am prezentat această listă cu scopul de a-ți permite să faci un studiu comparativ între principalele surse de stimulare mentală. Dacă vei face acest studiu, îți vei da seama cu ușurință că emoția sexuală este de departe cea mai puternică și cea mai intensă dintre toți stimulii mentali.

Această comparație este absolut necesară, întrucât stă la baza afirmației făcute mai devreme, potrivit căreia transmutarea energiei sexuale poate ridica omul la statutul de geniu. Pentru a înțelege și mai bine această afirmație, să vedem în continuare care sunt atributele unui geniu.

Un glumeț a spus odată că geniul este „un om care poartă părul lung, mănâncă lucruri ciudate, trăiește singur și servește drept țintă ideală pentru toți făcătorii de glume".

După părerea mea, o definiție mult mai corectă a geniului ar fi următoarea: „un om care a descoperit cum își poate amplifica vibrațiile minții până dincolo de pragul care îi permite să comunice direct cu sursele de cunoaștere care nu sunt disponibile minților ce vibrează pe frecvențele obișnuite ale gândirii".

Orice om care gândește va dori să pună întrebări suplimentare referitoare la această definiție a geniului. Prima întrebare ar fi probabil: „Cum poate comunica cineva cu sursele de cunoaștere care nu sunt disponibile pe frecvențele obișnuite ale gândirii?"

O altă întrebare ar fi: „Există surse de cunoaștere disponibile numai geniilor, și dacă da, CARE SUNT ACESTE SURSE și cum se poate ajunge la ele?"

Voi oferi în continuare dovezi care susțin corectitudinea câtorva dintre cele mai importante afirmații făcute în această carte, sau cel puțin care te pot conduce la obținerea propriilor tale dovezi, prin experiență directă. În același timp, voi răspunde și la cele două întrebări de mai sus.

„Geniul" se dezvoltă printr-un al șaselea simț

Realitatea „celui de-al șaselea simț" nu mai poate fi disputată astăzi de nimeni. Acest simț este ceea ce eu numesc „Imaginația Creatoare". Marea majoritate a oamenilor nu își folosesc niciodată facultatea imaginației creatoare de-a lungul întregii vieți, sau dacă o folosesc, fac acest lucru doar

accidental. Există un număr relativ mic de oameni care își folosesc ÎN MOD DELIBERAT ȘI CONȘTIENT această facultate. Cei care își folosesc în mod voluntar facultatea imaginației creatoare și care îi înțeleg funcțiile sunt numiți GENII.

Facultatea imaginației creatoare este puntea directă de legătură între mintea limitată a omului și Inteligența Infinită. Toate așa-numitele revelații religioase și toate descoperirile unor principii de bază sau noi în domeniul inventicii se datorează facultății imaginației creatoare.

Atunci când prin mintea omului trec idei sau gânduri cunoscute popular sub numele de „inspirații", acestea provin dintr-una sau mai multe surse din cele enumerate mai jos:

1. Inteligența Infinită
2. Propria minte subconștientă, în care sunt înmagazinate toate impresiile produse de simțuri și toate gândurile care au trecut vreodată prin creier în urma unor impulsuri generate de cele cinci simțuri
3. Mintea unei alte persoane care tocmai a emis un gând, o imagine, o idee sau un concept, prin gândirea sa conștientă și
4. Mintea subconștientă a altor persoane.

Nu există alte surse CUNOSCUTE din care să provină ideile „inspirate".

Imaginația creatoare funcționează cel mai bine atunci când mintea vibrează pe o frecvență extrem de înaltă (datorită unui stimul mental); altfel spus, atunci când mintea funcționează pe o frecvență mai înaltă decât cea a gândirii obișnuite.

Atunci când creierul este stimulat (printr-unul sau mai mulți stimuli din lista celor zece, oferită mai sus), mintea individului se poate ridica mult deasupra orizontului ei obișnuit, permițându-i acestuia să aibă acces la GÂNDURI de o calitate care nu este disponibilă pe planurile inferioare, cum ar fi cele specifice rutinei de zi cu zi, din domeniul afacerilor sau profesional etc.

Atunci când se înalță pe acest nivel superior de gândire cu ajutorul unui stimul mental, individul se află practic în aceeași poziție ca și omul care se înalță de la sol cu un avion, putând vedea lucruri care depășesc cu mult orizontul său vizual obișnuit (cel de la sol). Mai mult, atât timp cât rămâne pe acest nivel superior de gândire, individul nu se mai simte limitat de stimulii care îi întunecă viziunea atunci când se luptă cu problemele vieții obișnuite, cum ar fi asigurarea nevoilor fundamentale ale hranei, îmbrăcămintii și adăpostului. El se înalță într-o lume mentală în care gândurile OBIȘNUITE, de zi cu zi, dispar ca prin farmec, la fel ca și dealurile și înălțimile care blochează orizontul vizual atunci când ești la sol, dar care dispar din fața ta atunci când te ridici de la sol într-un avion.

Atunci când individul se află în acest plan exaltat al GÂNDIRII, facultatea creatoare a minții sale capătă o mare libertate de acțiune. Cel de-al șaselea simț este astfel eliberat și devine receptiv la idei la care mintea individului nu ar putea avea acces în circumstanțe obișnuite. „Al șaselea simt" este acea facultate care face diferența între un geniu și un om obișnuit.

Facultatea creatoare devine cu atât mai lucidă și mai receptivă la acele vibrații care își au originea în afara minții

subconștiente a individului cu cât această facultate este folosită mai intensiv și mai conștient de individ, care îi solicită tot mai frecvent impresii și gânduri elevate. Această facultate nu poate fi cultivată și dezvoltată decât prin uz direct.

Așa-zisa „conștiință" a omului operează în întregime prin intermediul facultății celui de-al șaselea simț.

Marii artiști, scriitori, muzicieni și poeți își datorează în totalitate măreția și faima capacității lor de a asculta „mica voce" interioară, care le vorbește prin intermediul imaginației lor creatoare. Toți oamenii înzestrați cu o imaginație bogată știu că cele mai bune idei le vin atunci când sunt „inspirați".

Există în America un mare orator care nu vorbește niciodată cu ochii deschiși și care se bazează în întregime pe facultatea imaginației sale creatoare. Întrebat de ce își închide ochii atunci când se află la apogeul discursurilor sale, el a răspuns: „Fac acest lucru pentru a auzi mai bine ideile care îmi vin din interior".

Unul dintre cei mai de succes și mai cunoscuți finanțiști din America are același obicei de a-și închide ochii cu două-trei minute înainte de a lua orice decizie. Întrebat de ce procedează astfel, el a răspuns: „Atunci când îmi închid ochii, am acces la o sursă de inteligență superioară."

Regretatul dr. Elmer R. Gates din Chevy Chase, Maryland, a inventat mai mult de 200 de patente utile, multe dintre ele elementare, folosindu-se de același proces de cultivare și folosire a facultății sale creatoare. Metoda pe care o folosea este deopotrivă interesantă și semnificativă pentru cel care dorește să atingă statutul de geniu, categorie căreia

dr. Gates îi aparținea fără nicio îndoială. Deși i s-a făcut foarte puțin publicitate, dr. Gates a fost fără doar și poate unul dintre cei mai mari oameni de știință ai întregii lumi.

În laboratorul său se afla ceea ce el numea „camera de comunicare personală". Aceasta era o încăpere izolată fonic, în care toate luminile puteau fi stinse. În cameră se afla o măsuță pe care se afla un teanc cu foi de hârtie. Pe peretele din fața mesei se afla întrerupătorul care controla toate luminile din cameră. Ori de câte ori dr. Gates dorea să se racordeze la forțele la care avea acces prin intermediul imaginației sale creatoare, el intra în această cameră, se așeza la masă, stingea toate luminile și SE CONCENTRA asupra factorilor CUNOSCUȚI ai invenției la care lucra. El rămânea în această poziție până când în minte începeau să îi apară idei asociate cu factorii NECUNOSCUȚI ai invenției sale.

Odată, ideile i-au venit atât de rapid încât i-a luat trei ore ca să le noteze pe toate. Când în sfârșit fluxul de gânduri s-a oprit, el și-a examinat notițele și a constatat că acestea conțineau descrierea detaliată a unor principii care nu fuseseră descoperite de lumea științifică. Mai mult, notițele conțineau răspunsul precis la problema pe care încerca să o rezolve. În acest fel, dr. Gates a completat peste 200 de patente care au fost începute, dar lăsate neterminate de diferite creiere „numai pe jumătate conectate" la sursa superioară.

Dr. Gates și-a câștigat existența „vânzând idei" indivizilor și corporațiilor. Câteva din cele mai mari corporații din America i-au plătit sume la oră, substanțiale, numai pentru „a sta și a avea idei".

Facultatea rațiunii este adeseori înșelătoare, fiind ghidată în cea mai mare parte de experiența acumulată. Nu toate cunoștințele acumulate de-a lungul vieții sunt însă corecte. Ideile primite prin intermediul facultății creatoare sunt mult mai sigure, pentru simplul motiv că provin din surse mult mai sigure decât cele care îi stau la dispoziție facultății raționale a minții.

Principala diferență dintre un geniu și un inventator obișnuit este aceea că geniul operează prin intermediul facultății sale creatoare, în timp ce inventatorul obișnuit nu știe nimic despre această facultate. Inventatorii științifici (precum domnul Edison sau dr. Gates) își folosesc atât facultatea sintetică a imaginației cât și cea creatoare.

Spre exemplu, un inventator științific de geniu începe întotdeauna prin a-și organiza și prin a-și combina ideile cunoscute sau principiile acumulate din experiență, cu ajutorul facultății sintetice (sau raționale). Dacă această cunoaștere acumulată i se pare insuficientă pentru desăvârșirea invenției sale, el apelează la sursele de cunoaștere care îi stau la dispoziție prin intermediul facultății sale creatoare. Metoda pe care o aplică variază de la caz la caz, dar în esență ea include următoarele două aspecte:

1. EL ÎȘI STIMULEAZĂ MINTEA ASTFEL ÎNCÂT ACEASTA SĂ SE PUNĂ LA UNISON CU UN PLAN DE VIBRAȚIE SUPERIOR, utilizând unul sau mai multe stimulente mentale din lista celor zece descrisă mai devreme.
2. În continuare, SE CONCENTREAZĂ asupra factorilor cunoscuți (partea deja terminată) ai

invenției sale și creează în mintea sa o imagine perfectă a factorilor necunoscuți (partea neterminată) ai invenției. El susține în minte această imagine până când ea este preluată de mintea subconștientă, după care se relaxează și își golește mintea de TOATE gândurile, așteptând ca răspunsul să îi fie „inspirat".

Uneori, rezultatele obținute sunt imediate și limpezi. Alteori, ele sunt negative, în funcție de nivelul de dezvoltare al „celui de-al șaselea simț" sau al facultății creatoare.

Domnul Edison a încercat mai mult de 10.000 de combinații diferite de idei apelând la facultatea sintetică a imaginației sale, până când s-a „racordat" în sfârșit la facultatea sa creatoare și a obținut răspunsul care i-a permis să inventeze becul electric. La fel s-au petrecut lucrurile și când a inventat mașina vorbitoare.

Dovezile referitoare la existența facultății creatoare abundă. Ele le stau la dispoziție tuturor celor care analizează viețile oamenilor care au devenit lideri în domeniile lor de activitate fără să fi beneficiat de prea multă educație. Lincoln a fost un exemplu notabil de mare lider care a ajuns la măreție prin descoperirea și utilizarea imaginației sale creatoare. El și-a descoperit această facultate și a început să o folosească după ce mintea sa a fost stimulată de iubirea față de Anne Rutledge. Această afirmație are o mare semnificație pentru înțelegerea sursei la care apelează geniile.

Paginile istoriei sunt pline de exemple ale unor mari lideri ale căror realizări au în spate influența unor femei care

le-au trezit facultatea creatoare a minții prin stimularea dorinței sexuale. Napoleon Bonaparte a fost unul dintre aceștia. Cât timp a fost inspirat de prima sa soție, Josephine, el a fost irezistibil și invincibil. Când rațiunea l-a determinat să se despartă de Josephine, a început și declinul său. Nu a trecut mult timp până la înfrângerea sa și la exilul pe insula Sf. Elena.

Dacă bunul simț ne-ar permite, am putea cita sute de bărbați binecunoscuți americanilor care au atins cele mai înalte culmi ale realizării sub influența soțiilor lor, după care au decăzut și au fost distruși ATUNCI CÂND banii și puterea li s-au urcat la cap, iar ei s-au despărțit de soțiile lor pentru a-și lua altele. Napoleon nu a fost singurul bărbat care a descoperit că influența energiei sexuale – *atunci când aceasta este corectă* – este mai puternică decât orice alt substitut creat de rațiune.

Mintea umană răspunde la stimuli!

Unul dintre cei mai mari și mai puternici stimuli care o influențează este dorința sexuală. Atunci când este controlată și transmutată, această forță colosală este capabilă să ridice omul până în cele mai înalte sfere ale gândirii, permițându-i astfel să își controleze grijile și micile iritări specifice planurilor inferioare ale gândirii.

Din păcate, singurii oameni care au făcut această descoperire au fost geniile. Toți ceilalți au acceptat experiența fizică a impulsului sexual fără să descopere niciodată marele potențial spiritual al acestuia, fapt care explică numărul enorm de „oameni obișnuiți" prin comparație cu cel al geniilor.

Pentru a-ți reîmprospăta memoria în ceea ce privește biografiile câtorva din marii oameni ai acestei planete care au obținut realizări uluitoare, îți prezint în continuare o listă cu astfel de nume ale unor oameni vestiți pentru natura lor sexuală foarte puternică. Cu siguranță, geniul de care au dat dovadă și-a avut sursa de putere în transmutarea energiei lor sexuale:

GEORGE WASHINGTON
NAPOLEON BONAPARTE
WILLIAM SHAKESPEARE
ABRAHAM LINCOLN
RALPH WALDO EMERSON
ROBERT BURNS
THOMAS JEFFERSON
ELBERT HUBBARD
ELBERT G. GARY
OSCAR WILDE
WOODROW WILSON
JOHN H. PATTERSON
ANDREW JACKSON
ENRICO CARUSO

Poți completa această listă cu biografiile altor oameni mari pe care le cunoști. Te provoc să găsești, dacă poți, măcar un singur om în întreaga istorie a civilizației care să fi obținut un succes fantastic fără să fi avut o natură sexuală extrem de bine dezvoltată.

Dacă nu te mulțumești cu biografiile marilor personalități care au murit, îți propun să inventariezi viața oamenilor care au obținut mari realizări în zilele noastre și

să vezi dacă poți găsi printre ei vreunul care să nu aibă o natură sexuală extrem de puternică.

Energia sexuală este energia creatoare a tuturor geniilor. *Nu a existat și nu va exista vreodată un mare lider, un mare constructor sau un mare artist căruia să îi lipsească această forță sexuală intensă.*

Desigur, nu TOȚI oamenii care au o natură sexuală foarte bine dezvoltată ajung genii! Un om nu poate ajunge un geniu DECÂT dacă își stimulează mintea prin intermediul facultății creatoare a imaginației sale, astfel încât aceasta să se racordeze la forțele mentale superioare. Unul din principalii stimuli care asigură această ridicare a vibrației mentale este energia sexuală. Simpla *posesie* a acestei energii nu este suficientă însă pentru a da naștere unui geniu. Energia trebuie mai întâi *transmutată* dintr-o dorință fizică într-o altă formă de energie pentru ca ea să poată înălța omul la statutul de geniu.

Departe de a deveni genii ca urmare a marilor lor dorințe sexuale, marea majoritate a oamenilor *se coboară* adeseori pe un statut inferior, de animal, din cauza neînțelegerii și folosirii greșite a acestei forțe uriașe.

De ce reușesc atât de rar oamenii înainte de vârsta de 40 de ani

Analizând viețile a peste 25.000 de oameni, am descoperit că foarte puțini din cei care obțin mari realizări reușesc în viață înainte de vârsta de 40 de ani. Mulți dintre ei nu ating apogeul decât după 50 de ani. Acest lucru m-a

uimit atât de tare încât mi-am propus să îi analizez cu cea mai mare atenția cauza, extinzându-mi cercetările pe durata a 12 ani.

Acest studiu mi-a dezvăluit faptul că principalul motiv pentru care majoritatea celor care reușesc în viață nu obțin rezultate notabile înainte de vârsta de 40 de ani este tendința lor de a-și RISIPI energia prin excese sexuale la nivel fizic. Majoritatea oamenilor nu învață *niciodată* că impulsul sexual are și alte posibilități de manifestare, care depășesc cu mult expresia lui fizică. Chiar și cei care fac această descoperire o fac în majoritatea lor *după ce au pierdut inutil foarte mulți ani,* exact la vârsta când energia sexuală se află la apogeu, respectiv înainte de vârsta de 45-50 de ani. După ce fac această descoperire, ei obțin rapid rezultatele lor fantastice.

Viețile multor oameni până la vârsta de 40 de ani (uneori chiar mult timp după aceasta) reflectă o risipire continuă a energiei lor, care ar fi putut fi orientată mult mai profitabil către alte canale, mai bune. În mod regretabil, cele mai rafinate și mai puternice emoții ale lor sunt risipite în cele patru vânturi.

Dorința sexuală este de departe cea mai puternică și cea mai intensă dintre toate emoțiile umane. Tocmai de aceea, dacă este *controlată și transmutată* în acțiune (de orice altă natură decât cea fizică), această dorință poate ridica orice om la statutul de geniu.

Unul dintre cei mai de seamă oameni de afaceri din America mi-a mărturisit cu sinceritate că cea care a fost responsabilă pentru majoritatea planurilor sale a fost secretara sa. El a recunoscut că prezența ei îl stimula atât

de tare încât îi ridica vibrația mentală până la înălțimea imaginației creatoare, experiență pe care nu o putea trăi în nicio altă circumstanță.

Un alt bărbat de mare succes din America își datorează cea mai mare parte a succesului său influenței unei tinere fermecătoare care i-a servit drept sursă de inspirație timp de mai bine de 12 ani. Toți americanii îl cunosc din auzite pe acest bărbat, dar puțini sunt cei care cunosc și SURSA REALĂ a realizărilor sale.

Istoria este plină de exemple de oameni care au obținut statutul de geniu prin folosirea unor stimulente artificiale ale minții, precum alcoolul și narcoticele. Edgar Allen Poe a scris „Corbul" sub influența alcoolului, când a visat „vise pe care un muritor de rând nu ar îndrăzni niciodată să le viseze". James Whitcomb Riley și-a scris la rândul lui cele mai bune opere sub influența alcoolului. Poate că așa a putut vedea el „întrepătrunderea ordonată a realității cu visul, moara de deasupra râului și ceața de deasupra apei". Robert Burns nu se simțea inspirat decât atunci când era beat. „De dragul lui Auld Lang Syne, draga mea, vom bea acum încă o cupă de bunătate, de dragul lui Auld Lang Syne".

Nu trebuie să uităm însă că mulți dintre acești oameni au sfârșit prin a se autodistruge în cele din urmă. Natura are propriile ei potiuni, cu ajutorul cărora oamenii își pot stimula într-o deplină siguranță mintea, astfel încât aceasta să vibreze pe planuri care să le permită să se pună la unison cu acele gânduri subtile și rafinate venite... nu se știe de unde! Nimeni nu a descoperit vreodată un substitut satisfăcător pentru stimulentele naturii.

Psihologii știu foarte bine că între dorințele sexuale și aspirația spirituală există o legătură foarte strânsă, fapt care explică comportamentul particular al celor care participă la orgiile cunoscute drept „renașteri" spirituale, comune în rândul popoarelor primitive.

Întreaga lume este condusă și întregul destin al civilizației este guvernat de emoțiile umane. Acțiunile oamenilor sunt influențate nu atât de rațiune, cât de sentimentele lor. Facultatea creatoare a minții este activată exclusiv de către emoții, și niciodată de *rațiunea rece*. Cea mai puternică dintre toate emoțiile umane este cea sexuală. Există și alte stimulente mentale, dintre care am inclus o parte în lista de mai sus, dar toate acestea la un loc nu pot egala influența atotputernică a sexului.

Un stimul mental poate fi considerat orice influență care amplifică vibrația gândirii, temporar sau permanent. Cei mai comuni stimuli la care apelează oamenii sunt cei zece enumerați în lista de mai sus. Ei îi permit minții să intre în comuniune cu Inteligența Infinită, respectiv cu depozitul minții subconștiente (fie cea personală, fie a unei alte persoane). *Așa se naște geniul.*

Un instructor care a antrenat și a direcționat eforturile a mai bine de 30.000 de agenți de vânzări a făcut uimitoarea descoperire potrivit căreia cei mai eficienți agenți de vânzări sunt cei care dispun de un mare potențial sexual. Explicația este cât se poate de simplă: acel factor al personalității care este cunoscut sub numele de „magnetism personal" nu este altceva decât energie sexuală. Oamenii cu un potențial sexual ridicat au întotdeauna mari rezerve de magnetism

(carismă). Prin cultivarea și înțelegerea ei, această forță vitală poate fi controlată și folosită cu mari beneficii în relațiile interumane. Ea le poate fi transmisă celor din jur prin următoarele mijloace:

1. Strângerea mâinii. Atingerea mâinii unei alte persoane indică instantaneu prezența acestei energii sau lipsa ei.
2. Tonul vocii. Magnetismul sau energia sexuală reprezintă un factor care colorează vocea, care poate deveni astfel muzicală și fermecătoare.
3. Postura corporală. Oamenii cu un potențial sexual foarte mare sunt deopotrivă dinamici și plini de grație.
4. Vibrațiile gândirii. Gândurile oamenilor cu un potențial sexual ridicat sunt stimulate de energia lor sexuală (lucru care poate fi realizat chiar la voință), influențându-i astfel pe cei din jur.
5. Împodobirea corpului. Oamenii cu un potențial sexual ridicat sunt de regulă foarte atenți cu felul în care arată. Ei își aleg cu grijă hainele, în funcție de personalitatea, fizicul, tenul lor etc.

Atunci când angajează agenți de vânzări, un manager capabil caută întotdeauna oameni cu un mare magnetism personal, considerând că aceasta este *prima cerință* a unui agent bun. Oamenii cărora le lipsește energia sexuală nu știu ce înseamnă entuziasmul și nu sunt capabili să îi inspire pe ceilalți prin această calitate. Or, entuziasmul este una

dintre cele mai importante calități ale oricărui agent de vânzări, indiferent ce produs vinde acesta.

Vorbitorii publici, oratorii, predicatorii, avocații și agenții de vânzări cărora le lipsește energia sexuală sunt incapabili să își influențeze ascultătorii. Adaugă la acest lucru faptul că majoritatea oamenilor nu pot fi influențați decât prin stimularea emoțiilor lor, și vei înțelege mai bine importanța energiei sexuale în rândul calităților unui agent de vânzări bun. Marii agenți de vânzări obțin acest statut prin faptul că reușesc, conștient sau inconștient, să își *transmute* energia sexuală în ENTUZIASM FAȚĂ DE CEEA CE FAC! Această afirmație reprezintă și o sugestie foarte pragmatică referitoare la adevărata semnificație a transmutării sexuale.

Agentul de vânzări care știe cum să își mute gândurile de la subiectele sexuale, focalizându-le asupra efortului de a-și vinde produsul cu același entuziasm și cu aceeași determinare pe care le-ar fi investit în scopul lor inițial. realizează astfel un proces de transmutare a energiei sexuale. indiferent dacă este conștient sau nu de acest lucru. Majoritatea agenților de vânzări care sunt capabili să își transmute energia sexuală nu realizează ce fac.

Transmutarea energiei sexuale necesită o putere a voinței mai mare decât ar fi capabil să investească în acest scop un om obișnuit. Cei cărora li se pare greu să își focalizeze într-o măsură suficientă puterea voinței în scopul de a-și transmuta energia sexuală pot dobândi gradat această capacitate. Deși această practică necesită într-adevăr foarte multă putere a voinței, răsplata obținută în final depășește cu mult efortul depus.

Marea majoritate a oamenilor dau dovadă de o ignoranță de neiertat atunci când vine vorba de subiectul sexualității. Impulsul sexual a fost atât de greșit interpretat, atât de târât prin noroi și atât de minimalizat de mințile ignorante și malefice încât într-o societate politicoasă el nici măcar nu mai este folosit. Oamenii (de ambele sexe) binecuvântați – da, BINECUVÂNTAȚI – cu o natură sexuală foarte puternică sunt priviți adeseori cu spaimă sau cu dispreț de semenii lor, care îi consideră mai degrabă blestemați.

Chiar și în această epocă a iluminării, milioane de oameni au complexe de inferioritate din cauza convingerii greșite că o sexualitate puternică reprezintă un blestem. Desigur, afirmațiile de mai sus nu trebuie interpretate ca o invitație la libertinism. Emoția sexuală nu devine o virtute DECÂT DACĂ este folosită inteligent și cu discernământ. Ea poate fi foarte ușor folosită greșit (și cel mai adesea chiar este), caz în care nu îmbogățește mintea și trupul, ci le degradează. Scopul acestui capitol este să te învețe cum să îți folosești mai bine această energie.

Când a făcut descoperirea că toți marii lideri a căror viață a avut privilegiul de a o analiza au fost bărbați inspirați în mare măsură de o femeie, acest lucru i s-a părut extrem de semnificativ autorului. De multe ori, această femeie este o soție modestă, care nu iese în evidență în niciun fel și despre care publicul larg nu a auzit nimic. În câteva cazuri, sursa de inspirație s-a dovedit a fi „o altă femeie" (decât soția). Astfel de cazuri sunt ceva mai bine cunoscute opiniei publice.

Lipsa de control a energiei sexuale este la fel de dăunătoare ca și lipsa de control în ceea ce privește băuturile alcoolice sau mâncatul. În epoca în care trăim, care a început cu războiul mondial, lipsa de control sexual a ajuns extrem de comună. Această orgie a desfătărilor stă de altfel la baza lipsei acute de mari lideri, foarte evidentă la ora actuală. Nimeni nu își poate focaliza forțele imaginației creatoare dacă și le risipește. Din acest punct de vedere, omul este singura creatură de pe Pământ care violează legea naturii. Toate celelalte animale își utilizează moderat natura sexuală, la unison cu legile naturii. Ele răspund la chemarea sexului numai în anumite perioade (de rut). Omul este singura creatură care își folosește non-stop sexualitatea.

Orice om inteligent știe că stimularea în exces prin consumul de băuturi alcoolice sau de narcotice reprezintă o lipsă de autocontrol care distruge organele vitale ale corpului, inclusiv creierul. Nu toată lumea știe însă că excesele sexuale pot fi la fel de distructive pentru efortul creator cum sunt narcoticele și alcoolul.

Un om înnebunit de sex nu este foarte diferit de un drogat! Amândoi își pierd controlul asupra rațiunii și asupra puterii voinței lor. De altfel, excesele sexuale pot nu doar să distrugă rațiunea și puterea voinței, ci și să conducă la o nebunie temporară sau permanentă. Multe cazuri de ipohondrie (convingerea imaginară că ești bolnav) se datorează unor excese sexuale.

Din aceste câteva referiri sumare la subiectul sexului se poate vedea cu ușurință că ignorarea procesului de transmutare a energiei sexuale atrage pe de o parte asupra

celui ignorant o pedeapsă cumplită, iar pe de altă parte îl împiedică să se bucure de diverse beneficii la fel de uriașe.

Ignoranța atât de larg răspândită în ceea ce privește sexualitatea se datorează în bună măsură faptului că acest subiect a fost înconjurat de mister și ocultat în tăcere. Conspirația misterului și a tăcerii a avut același efect asupra minții tinerilor ca și psihologia prohibiției. Singurul rezultat pe care l-a produs ea a fost creșterea curiozității și dorința de a dobândi mai multe cunoștințe pe marginea acestui subiect „interzis". Spre rușinea legiuitorilor și a medicilor – cei mai calificați dintre oameni să le facă tinerilor o educație sexuală corespunzătoare – acest gen de informații continuă să rămână foarte greu accesibile.

Rareori se întâmplă ca un individ să pătrundă în sferele înalte ale creativității, în orice domeniu de activitate, înainte de vârsta de 40 de ani. Omul mediu atinge apogeul capacității sale creatoare între 40 și 60 de ani. Aceste afirmații au la bază analiza vieții a mii de oameni, pe care autorul i-a observat cu cea mai mare atenție. Speranța autorului este că ele îi vor încuraja pe cei care se apropie de vârsta de 40 de ani și care se simt speriați de spectrul „bătrâneții". De regulă, anii cei mai fructuoși din viața unui om sunt cei dintre 40 și 50 de ani. De aceea, oamenii ar trebui să se apropie de această vârstă fără spaimă, ci cu speranță și cu o anticipare pozitivă.

Dacă dorești dovezi că majoritatea oamenilor nu obțin cele mai mari realizări înainte de vârsta de 40 de ani, nu ai decât să studiezi biografiile celor mai cunoscuți americani, și le vei obține. Henry Ford nu „a dat lovitura"

până când nu a trecut de 40 de ani. Andrew Carnegie depășise cu mult vârsta de 40 de ani când a început să culeagă primele roade ale eforturilor sale. La vârsta de 40 de ani, James J. Hill încă mai lucra ca telegrafist. Uimitoarele lui realizări au venit abia după ce a depășit această vârstă. Biografiile marilor industriași și finanțiști americani abundă în dovezi care atestă că perioada cea mai eficientă în viața oricărui om este cea cuprinsă între vârsta de 40 și cea de 60 de ani.

Între 30 și 40 de ani, omul abia începe să învețe (dacă începe vreodată) arta transmutării energiei sexuale. Această descoperire este de regulă accidentală, și de cele mai multe ori cel care o face nu își dă seama de valoarea descoperirii sale. El remarcă faptul că puterea și capacitatea sa de realizare se amplifică brusc între 35 și 40 de ani, dar nu-și dă seama care sunt cauzele acestei schimbări. El nu înțelege că natura reușește în sfârșit să armonizeze emoția iubirii și cea sexuală între vârsta de 30 și cea de 40 de ani, astfel încât el să se poată racorda mai plenar la aceste forțe uriașe, aplicându-le ca stimulente ale capacității sale de a acționa.

În sine, sexul reprezintă un impuls colosal către acțiune, dar forța lui este comparabilă cu cea a unui ciclon, fiind foarte greu de controlat. Dacă emoția sexuală este amestecată însă cu cea a iubirii, rezultatul este o stare de echilibru, de focalizare, de pace și de luciditate. Speranța mea este că toți oamenii inteligenți care au depășit vârsta de 40 de ani vor fi capabili să înțeleagă aceste afirmații, coroborându-le cu propria lor experiență de viață.

Atunci când este mânat de dorința de a-i fi pe plac unei femei, având la bază exclusiv emoția sexuală, un bărbat este de regulă capabil de mari realizări, dar acțiunile sale sunt de multe ori dezorganizate, distorsionate și complet distructive. El poate fura, înșela, și poate chiar comite o crimă. În schimb, dacă este mânat de aceeași dorință, dar având la bază o emoție sexuală amestecată cu emoția IUBIRII, el își poate coordona mult mai echilibrat acțiunile, folosindu-și rațiunea și inspirația.

Criminologii au descoperit că până și cei mai înrăiți criminali pot fi îmblânziți și reformați sub influența *iubirii* unei femei. Nu există însă nicio dovadă că un criminal și-a schimbat vreodată comportamentul în bine numai dorită unei influențe sexuale. Această realitate este binecunoscută, dar puțini oameni îi înțeleg și cauza. Transformarea omului nu se poate produce decât prin intermediul *inimii* sale, adică sub imperiul emoțiilor, *și nu* prin intermediul minții sale, respectiv al rațiunii. Folosindu-și rațiunea, un om își poate schimba într-o oarecare măsură comportamentul personal pentru a evita consecințele unor efecte nedorite, dar ADEVĂRATA TRANSFORMARE nu se poate produce decât prin schimbarea inimii, respectiv prin DORINȚA de a te schimba.

Iubirea, Dragostea și Sexul sunt emoții capabile să conducă omul către cele mai înalte culmi ale realizării. Iubirea este acea emoție care servește drept supapă de siguranță, asigurând echilibrul și efortul constructiv al omului. Atunci când sunt combinate, aceste trei emoții pot ridica omul până la statutul de geniu. Ce-i drept, există și

genii care nu cunosc aproape nimic despre emoția iubirii. Ele sunt angrenate în activități distructive, sau cel puțin care nu sunt bazate pe simțul dreptății și al echității față de semenii lor. Dacă bunul simț mi-ar permite, aș putea numi cel puțin șase astfel de genii din lumea industriei și a finanțelor care calcă fără nicio rușine în picioare drepturile concetățenilor lor. Acești oameni par complet lipsiți de conștiință. Am convingerea că majoritatea cititorilor își pot face singuri o listă cu astfel de nume.

Emoțiile sunt stări de spirit. Natura a înzestrat omul cu o „chimie a minții", care operează asemeni principiilor chimice ale materiei. Se știe că, aplicând principiile chimiei materiei, un savant poate crea o otravă letală prin amestecarea anumitor elemente, deși luate în parte, niciunul din acestea nu este toxic. În mod similar, emoțiile pot fi combinate astfel încât să dea naștere unei otrăvi letale. De pildă, dacă sunt amestecate, emoția sexuală și cea a geloziei pot transforma un om într-o bestie fără suflet.

Prezența uneia sau mai multor emoții distructive în mintea omului creează o otravă care îi poate anihila acestuia simțul dreptății și al echității. În cazuri extreme, prezența unei combinații de astfel de emoții în mintea omului îi poate distruge complet rațiunea acestuia.

Drumul către geniu constă în dezvoltarea, controlul și folosirea energiei sexuale, a iubirii și a dragostei. Pe scurt, procesul poate fi descris astfel:

Aceste emoții trebuie încurajate, astfel încât să devină gândurile dominante din mintea omului. În schimb, emoțiile distructive trebuie descurajate. Natura minții este prin

excelență obișnuința. Ea sfârșește întotdeauna prin a se adapta la gândurile *dominante* cu care este alimentată. Cu ajutorul puterii voinței, omul poate descuraja prezența în mintea sa a oricărei emoții și poate încuraja prezența oricărei alteia. Controlul minții prin puterea voinței nu este deloc dificil. Singurele atribute necesare în vederea instituirii acestui control sunt perseverența și forța obișnuinței. Secretul controlului rezidă în înțelegerea procesului de transmutare. Când o emoție negativă apare în minte, ea poate fi transmutată într-o emoție pozitivă sau constructivă prin simpla schimbare a gândurilor emise.

NU EXISTĂ ALTĂ CALE CARE DUCE CĂTRE GENIU DECÂT EFORTUL VOLUNTAR ANGRENAT! Omul poate obține cele mai mari realizări în domeniul finanțelor sau al afacerilor prin simpla folosire conștientă a energiei sale sexuale. Din păcate, după cum atestă atât de plenar istoria, marea majoritate a oamenilor au anumite trăsături de caracter care îi privează de obținerea acestei averi. Acest proces merită să fie analizat, întrucât conține un mare adevăr, a cărui cunoaștere le poate fi de folos tuturor oamenilor. Ignorarea lui i-a privat pe mii de oameni de privilegiul de a fi FERICIȚI, lucru valabil inclusiv pentru cei bogați.

Emoția sexuală și cea a iubirii au un efect extrem de puternic asupra trăsăturilor de caracter. Aceste semne sunt atât de vizibile încât toți cei care doresc le pot citi. Cine se lasă condus de furtuna pasiunilor sale bazate exclusiv pe dorințele sale sexuale își face singur reclamă în fața întregii lumi, prin expresia ochilor săi și prin liniile feței sale.

Atunci când emoția sexuală este amestecată cu cea a iubirii. ea modifică, îmblânzește și înfrumusețează expresia feței. Nu este nevoie de niciun specialist în analiza caracterului uman pentru a ști acest lucru, întrucât el poate fi observat cu ușurință și cu ochii liberi.

Emoția iubirii scoate la lumină și dezvoltă natura artistică și estetică a omului. Ea îi lasă sufletului o impresie puternică, chiar și după ce focul pasiunii s-a stins din cauza circumstanțelor exterioare și a trecerii timpului.

Amintirile iubirii nu se șterg niciodată. Ele ghidează și influențează omul mult timp după ce sursa lor de stimulare a dispărut. Orice om care s-a simțit motivat odată de IUBIREA AUTENTICĂ știe cât de profunde și de durabile sunt urmele pe care le-a lăsat aceasta asupra inimii sale. Efectele iubirii durează deoarece natura iubirii este una spirituală. Omul incapabil să se lase stimulat către cele mai înalte culmi ale realizării de către emoția iubirii este complet lipsit de speranță. El este deja mort, deși pare să trăiască.

Simpla amintire a iubirii este de multe ori suficientă pentru a ridica omul pe un plan superior al efortului creator. Chiar dacă se risipește și dispare, la fel ca un foc care se autoconsumă, forța uluitoare a iubirii lasă în urma ei dovezi indubitabile ale trecerii sale. Adeseori, plecarea ei pregătește omul pentru o iubire încă și mai mare.

Ori de câte ori îți scalzi mintea în frumoasele amintiri ale unei iubiri de altădată, acestea îmblânzesc influența grijilor și motivelor actuale de iritare. Aceste amintiri reprezintă o sursă de scăpare din realitățile neplăcute ale vieții, și – cine știe? – în timpul acestor retrageri temporare din realitatea sumbră, mintea poate accede la o lume a

fanteziei din care să se întoarcă cu idei sau cu planuri care îți pot schimba în întregime viața, din punct de vedere spiritual și financiar.

Dacă te consideri nefericit pentru că ai iubit cândva, dar iubirea ta s-a stins, schimbă-ți gândul. Cine a iubit cu adevărat nu are niciodată nimic de pierdut. Iubirea este temperamentală și capricioasă. Natura ei este efemeră și tranzitorie. Ea vine când are chef și pleacă fără niciun avertisment. Accept-o și bucură-te de ea atât timp cât rămâne, dar nu o regreta după ce pleacă. Regretele nu o vor aduce înapoi.

Renunță de asemenea la gândul că iubirea nu vine decât o dată în viața omului. Ea poate veni și pleca de nenumărate ori, și nu există două experiențe de iubire care să influențeze omul în același fel. De regulă, există o experiență de iubire care lasă asupra sufletului o impresie mai puternică decât celelalte, dar toate experiențele de acest fel sunt benefice, mai puțin în cazul celor care se umplu de resentimente și de cinism atunci când iubirea lor dispare.

Iubirea nu ar trebui să genereze niciodată dezamăgiri. De altfel, ea nici nu ar genera astfel de sentimente dacă oamenii ar înțelege diferența dintre emoția iubirii și cea sexuală. Principala diferență între cele două emoții este că iubirea are o natură spirituală, iar sexul una biologică. Nicio experiență care atinge inima omului cu o forță spirituală nu poate fi dăunătoare, decât dacă este interpretată greșit din cauza ignoranței sau a geloziei.

Fără nicio îndoială, iubirea este cea mai înaltă experiență de viață. Ea permite cu ușurință intrarea în

comuniune a omului cu Inteligența Infinită. Dacă este amestecată cu emoția sexuală și cu cea a dragostei, ea poate conduce omul în sferele superioare ale efortului creator. Cele trei emoții reprezintă laturile triunghiului etern al geniului și al realizării. Acesta este unicul mecanism prin care natura creează genii.

Iubirea este o emoție cu multe fațete și nuanțe. Iubirea pe care o simte omul față de copii sau părinți este diferită de cea pe care o simte el față de aleasa inimii sale. Cea din urmă este amestecată cu emoția sexuală, în timp ce prima nu este.

Iubirea pe care o simte omul față de un prieten nu este comparabilă cu cea pe care o simte el față de iubită, față de părinți sau față de copii, dar reprezintă totuși o formă a iubirii.

Există apoi și nuanțe ale iubirii îndreptate către obiectele neanimate, cum ar fi peisajele naturale. Dar cea mai intensă și mai arzătoare formă de iubire rămâne aceea în care această emoție se amestecă cu cea sexuală. Nicio căsnicie care nu este binecuvântată de afinitatea eternă a iubirii, dublată însă de emoția sexuală, într-o manieră cât mai echilibrată cu putință, nu poate rezista în timp, și chiar dacă rezistă, nu poate fi fericită. Iubirea fără sex nu poate conduce la o căsnicie fericită, la fel cum nici sexul fără iubire nu o poate face. Când cele două emoții fuzionează însă, căsnicia poate conduce la starea de spirit cea mai apropiată de planul spiritual la care are acces omul în acest plan terestru.

Dacă la cele două tipuri de emoție se mai adaugă și dragostea (iubirea romantică), orice obstacol între mintea

limitată a omului și Inteligența Infinită este înlăturat. Starea de spirit a omului care trăiește toate cele trei emoții atinge acea vibrație de care se folosește Dumnezeu pentru a crea tot ce este frumos și inspirat. Dacă ar fi înțeleasă corect, această interpretare ar putea rezolva ușor haosul care domnește în majoritatea căsniciilor moderne. Dizarmoniile dintre soți, care se manifestă sub forma cicălelii, au de regulă la bază *o lipsă de înțelegere* a energiei sexuale. Când iubirea coexistă armonios cu dragostea și cu energia sexuală corect înțeleasă, într-un cuplu nu poate apărea nicio dizarmonie.

Fericit este soțul a cărui soție înțelege adevărata relație dintre emoția iubirii, cea a dragostei și cea sexuală. Atunci când este motivată de acest triumvirat sacru, nicio muncă nu mai pare o povară, întrucât chiar și cele mai inferioare forme de efort capătă natura unei munci făcute din iubire.

Există un proverb foarte vechi care spune: „Soția bărbatului îl poate înălța sau îl poate coborî pe acesta." Puțini oameni înțeleg însă semnificația acestui proverb. „Înălțarea" sau „coborârea" bărbatului depind de înțelegerea sau de lipsa de înțelegere a soției în ceea ce privește emoția iubirii, a dragostei și cea sexuală.

Deși bărbații au tendința să fie poligami, prin însăși natura moștenirii lor biologice, nicio altă femeie nu poate avea o influență mai mare asupra unui bărbat decât soția lui legitimă, cu excepția cazului în care acesta s-a însurat cu o femeie cu care nu se potrivește deloc. Dacă o femeie acceptă ca bărbatul ei să își piardă interesul față de ea și să se lase atras de alte femei, acest lucru se datorează de regulă ignoranței sau indiferenței ei față de sex, de iubire

și de dragoste. Desigur, această afirmație pornește de la premisa că între cei doi a existat cândva o iubire sinceră, și ea este la fel de valabilă inclusiv în cazul bărbatului care acceptă ca interesul soției sale față de el să se stingă.

Oamenii căsătoriți trec de regulă prin foarte multe momente triviale. Dacă sunt analizate corect, acestea confirmă o dată în plus că principala cauză a problemelor maritale o reprezintă indiferența sau ignoranța față de aceste trei emoții.

Cea mai puternică forță care motivează un bărbat este dorința lui de a-i face pe plac femeii iubite! Cu siguranță, chiar și vânătorii din epoca preistorică ce excelau în domeniul lor făceau acest lucru din dorința de a părea mai virili în ochii partenerelor lor. Natura masculină nu s-a schimbat prea mult în istorie. „Vânătorul" modern nu mai aduce acasă pielea animalelor sălbatice, ci haine scumpe, mașini și bani, care indică aceeași dorință arzătoare de a câștiga inima alesei sale. Singurul lucru care s-a schimbat este metoda de a-i face pe plac femeii. Bărbații care acumulează averi foarte mari sau care ajung pe culmile puterii și faimei fac acest lucru în primul rând pentru a-și satisface *dorința de a le fi pe plac femeilor.* Dacă am scoate din ecuație femeile din viața lor, averea și puterea li s-ar părea inutile celor mai mulți dintre bărbați. *Această dorință inerentă a bărbatului de a-i face pe plac femeii sale stă la baza puterii femeilor de a-i „înălța" sau de a-i „coborî" pe bărbați.*

Femeia care înțelege natura masculină și care o alimentează cu tact nu trebuie să se teamă de competiția cu

alte femei. Oricât de mare ar fi puterea voinței bărbatului atunci când are de-a face cu alți bărbați, el se lasă cu ușurință manipulat de femeia care reprezintă aleasa inimii sale.

Cei mai mulți dintre bărbați nu vor recunoaște niciodată că sunt atât de ușor influențați de femeile pe care le preferă, întrucât dorința de a fi recunoscuți ca cei mai puternici membri ai speciei face parte integrantă din natura masculină. De altfel, o femeie inteligentă își dă seama de această trăsătură și, plină de tact, nu o pune niciodată în discuție.

Există și bărbați care știu că sunt influențați de femeile din viața lor (de soții, de iubite, de mame sau de surori), dar care nu se revoltă împotriva acestei influențe, deoarece sunt suficient de inteligenți pentru a-și da seama că NICIUN BĂRBAT NU SE POATE SIMȚI FERICIT SAU COMPLET ÎN AFARA INFLUENȚEI TRANSFOR-MATOARE A FEMEII CU CARE SE POTRIVEȘTE. Bărbatul care nu recunoaște acest adevăr fundamental se privează singur de acea putere care i-a ajutat mai mult decât toate celelalte forțe la un loc pe bărbații realizați să cunoască succesul.

CAPITOLUL 12

MINTEA SUBCONȘTIENTĂ

Veriga de legătură

Al unsprezecelea pas care conduce
către îmbogățire

MINTEA SUBCONȘTIENTĂ reprezintă un câmp de conștiință în care fiecare gând care pătrunde în mintea conștientă prin intermediul celor cinci simțuri este clasificat și înregistrat și din care gândurile pot fi scoase la fel ca dosarele dintr-un sertar.

Mintea subconștientă receptează și înregistrează impresiile simțurilor sau gândurile, indiferent de natura lor. De aceea, tu poți planta în mod VOLUNTAR în ea orice gând, orice plan și orice obiectiv pe care dorești să îl transformi în echivalentul său fizic sau bănesc. Subconștientul acționează ținând cont înainte de toate de dorințele dominante susținute de emoții cum ar fi credința.

Dacă vei face legătura între aceste informații și instrucțiunile date în capitolul referitor la DORINȚĂ,

respectiv cele date în capitolul referitor la construirea și executarea de planuri, vei înțelege mai bine importanța gândurilor emise.

MINTEA SUBCONȘTIENTĂ LUCREAZĂ ZI ȘI NOAPTE. Folosind o metodă necunoscută omului, mintea subconștientă transmută în mod voluntar dorințele omului în echivalentul lor fizic, folosindu-se în acest scop de forțele Inteligenței Infinite la care are acces și creând cele mai potrivite instrumente pentru îndeplinirea acestor dorințe.

Deși mintea subconștientă nu poate fi controlată *în întregime,* tu îi poți transmite orice plan, orice dorință și orice obiectiv pe care dorești să le vezi transpuse în realitate. Îți recomand în această direcție să recitești instrucțiunile din capitolul referitor la autosugestie.

Există nenumărate dovezi care susțin convingerea că mintea subconștientă reprezintă veriga de legătură între mintea limitată a omului și Inteligența Infinită. Ea reprezintă intermediarul prin care omul poate avea acces la forțele Inteligenței Infinite, oricând dorește. Mintea subconștientă deține o metodă secretă prin care poate modifica gândurile, transformându-le în echivalentul lor spiritual. În această direcție, ea este mediul prin care se transmit rugăciunile noastre sursei capabile să răspundă la ele.

Posibilitățile efortului creator asociat cu mintea subconștientă sunt uluitoare și imponderabile, umplându-ne de uimire și de devoțiune.

Personal, mi-e imposibil să discut despre mintea subconștientă fără un sentiment de micime și de inferioritate, datorat – între altele – puținelor cunoștințe de

care dispune la ora actuală omul pe marginea acestui subiect. Simplul fapt că mintea subconștientă reprezintă mediul de comunicare între mintea gânditoare a omului și Inteligența Infinită reprezintă în sine un gând care aproape că îți paralizează rațiunea.

Dacă vei accepta ideea existenței minții subconștiente și dacă vei înțelege posibilitățile ei de transmutare a DORINȚELOR tale în echivalentul lor fizic sau bănesc, vei realiza cu siguranță uriașa semnificație a instrucțiunilor date în capitolul referitor la DORINȚĂ. Vei înțelege de asemenea de ce te-am sfătuit în mod repetat SĂ ÎȚI EXPRIMI CÂT MAI CLAR DORINȚELE ȘI SĂ LE NOTEZI ÎN SCRIS, precum și necesitatea PERSEVE-RENȚEI în aplicarea instrucțiunilor noastre.

Cele 13 principii descrise în această carte sunt stimulii care îți permit să te conectezi la mintea ta subconștientă și să o influențezi. Dacă nu reușești acest lucru de la prima încercare, nu trebuie să te simți descurajat. Îți reamintesc în acest sens că mintea subconștientă nu poate fi direcționată în mod voluntar *decât prin credință,* așa cum ți-am explicat în capitolul referitor la aceasta. Tu nu ai avut încă timpul necesar să îți cultivi credința. De aceea, nu-ți pierde răbdarea și continuă cu perseverență ceea ce ai început.

Voi repeta în acest capitol multe din afirmațiile pe care le-am făcut în capitolele referitoare la credință și la autosugestie, în beneficiul minții tale subconștiente. Reține: mintea ta subconștientă funcționează în mod voluntar, *indiferent dacă faci vreun efort conștient de a o influența*

sau nu. Ea acceptă inclusiv gândurile tale legate de teamă și sărăcie (sau alte gânduri negative), *dacă* nu ai grijă să îți controlezi aceste gânduri și să îți alimentezi mintea subconștientă cu gânduri pozitive, în acord cu realitatea pe care ți-ai dori să o trăiești.

Mintea subconștientă nu lenevește niciodată! Dacă nu îți plantezi în ea DORINȚELE reale, ea se va alimenta cu toate gândurile care pătrund în ea ca *rezultat al neglijenței tale.* Am explicat deja că gândurile (atât cele pozitive cât și cele negative) pătrund încontinuu în mintea subconștientă, provenind din cele patru surse pe care le-am menționat în capitolul referitor la transmutarea sexuală.

Deocamdată este suficient să îți aduci aminte că tu trăiești *zilnic* în mijlocul unui ocean de gânduri de toate felurile, care pătrund în mintea ta subconștientă, adeseori fără ca tu să fii conștient de acest lucru. Unele dintre acestea sunt pozitive, iar altele sunt negative. Scopul tău este să blochezi fluxul de gânduri negative și să asiști în mod voluntar pătrunderea gândurilor pozitive, care corespund DORINȚELOR tale, în mintea ta subconștientă.

Dacă vei realiza acest lucru, vei avea la dispoziție cheia care deschide poarta ce blochează accesul la mintea subconștientă. Mai mult, vei ajunge să controlezi atât de bine această poartă încât niciun gând nedorit nu-ți va mai putea influența vreodată mintea subconștientă.

Tot ce creează omul ÎNCEPE sub forma unui gând. Omul nu poate crea ceva dacă nu a conceput mai întâi acest lucru sub forma unui GÂND. Cu ajutorul imaginației, gândurile pot fi integrate în planuri. Atunci când este ținută sub control, imaginația poate fi folosită pentru crearea de

planuri ce conduc către atingerea succesului în domeniul ales.

Toate gândurile pe care omul intenționează să le transmute în echivalentul lor fizic și pe care le plantează în mod voluntar în mintea sa subconștientă trebuie să treacă prin filtrul imaginației sale și trebuie să fie susținute de credința lui. Susținerea unui plan sau a unui obiectiv de către credința omului, cu scopul de a le transmite minții subconștiente, nu poate fi făcută DECÂT prin intermediul imaginației.

Pornind de la aceste afirmații, îți poți da seama cu ușurință că folosirea voluntară a minții subconștiente necesită buna coordonare și aplicarea tuturor principiilor descrise în această carte.

Ella Wheeler Wilcox a demonstrat că a înțeles puterea minții subconștiente atunci când a scris aceste versuri:

„Tu nu poți ști niciodată dacă un gând
Îți va aduce iubire sau ură –
Căci gândurile sunt obiecte, iar aripile lor diafane
Sunt mai delicate decât cele ale porumbeilor.
Ele respectă legea universului –
Potrivit căreia, fiecare lucru atrage lucruri similare.
De aceea, ele se grăbesc să-ți aducă înapoi
Tot ce ai emis în mintea ta."

Doamna Wilcox a înțeles adevărul potrivit căruia gândurile care emană din mintea unei persoane pătrund adânc în mintea sa subconștientă, unde acționează ca un magnet

sau ca un tipar, influențând mintea subconștientă să le transpună în realitate. Gândurile sunt într-adevăr obiecte, și orice obiect material începe înainte de toate sub forma unui gând.

Mintea subconștientă este mult mai ușor de influențat dacă gândurile sunt susținute de emoții sau sentimente decât dacă ele nu sunt susținute decât de rațiunea rece a omului. Există numeroase dovezi care susțin teoria potrivit căreia NUMAI gândurile dublate de emoții determină mintea subconștientă SĂ ACȚIONEZE. Se știe foarte bine că marea majoritate a oamenilor sunt guvernați de emoțiile lor. Dacă este adevărat că mintea subconștientă răspunde mai rapid la gândurile dublate de emoții, înseamnă că este absolut esențial să ne familiarizăm cu cele mai importante emoții ale noastre. Există șapte emoții pozitive principale și șapte emoții negative principale. Emoțiile negative se lipesc AUTOMAT de gânduri, făcându-le să pătrundă mai ușor în mintea subconștientă. Cele pozitive trebuie asociate în mod voluntar, prin aplicarea principiului autosugestiei, cu gândurile pe care individul dorește să le transmită minții sale subconștiente (instrucțiuni în această direcție au fost date în capitolul referitor la autosugestie).

Aceste emoții sau sentimente pot fi comparate cu drojdia dintr-un aluat. Ele reprezintă elementul ACTIV, care transformă gândurile din gânduri pasive în gânduri active. Așa se explică de ce gândurile dublate de emoții generează mult mai rapid efecte decât cele născute din „rațiunea rece".

Scopul acestei cărți este să te învețe cum să îți influențezi și cum să îți controlezi mintea subconștientă

astfel încât aceasta să accepte DORINȚA ta de a obține bani și să o transforme în realitate. În acest scop, este absolut esențial să înțelegi metoda prin care te poți face „auzit" de mintea ta subconștientă. Dacă nu îi vei vorbi pe limba ei, mintea subconștientă nu va auzi apelul tău. Limbajul pe care îl înțelege cel mai ușor mintea subconștientă este cel al emoțiilor sau al sentimentelor. De aceea, îți propun să ne ocupăm în continuare de descrierea celor șapte emoții pozitive și a celor șapte emoții negative, astfel încât să te poți concentra pe viitor exclusiv asupra emoțiilor pozitive, evitându-le pe cele negative, ori de câte ori îi dai instrucțiuni minții tale subconștiente.

Cele șapte emoții pozitive principale

Emoția DORINȚEI
Emoția CREDINȚEI
Emoția IUBIRII
Emoția SEXUALĂ
Emoția ENTUZIASMULUI
Emoția DRAGOSTEI (IUBIRII ROMANTICE)
Emoția SPERANȚEI

Desigur, mai există și alte emoții pozitive, dar acestea sunt cele mai puternice și cele care sunt folosite în mod curent în cadrul efortului creator. Dacă vei controla aceste emoții (și ele nu pot fi controlate decât prin UZ DIRECT), toate celelalte emoții pozitive îți vor sta la dispoziție oricând

vei dori. Îți reamintesc în această direcție că scopul cărții pe care o citești acum este de a te învăța să îți dezvolți „conștiința banilor" *prin umplerea minții tale cu emoții pozitive.* Nimeni nu poate deveni conștient de bani dacă își umple mintea cu emoții negative.

Cele șapte emoții negative principale (care trebuie evitate)

Emoția FRICII
Emoția GELOZIEI
Emoția URII
Emoția RĂZBUNĂRII
Emoția LĂCOMIEI
Emoția SUPERSTIȚIEI
Emoția MÂNIEI

Emoțiile pozitive nu pot ocupa mintea în același timp cu cele negative. În minte predomină întotdeauna numai un anumit tip de emoții. Tu ai responsabilitatea să te asiguri că mintea ta este influențată predominant de emoții pozitive. Principala lege care te poate ajuta în acest scop este cea a OBIȘNUINȚEI. *Formează-ți obiceiul* de a aplica și de a folosi emoțiile pozitive! Mai devreme sau mai târziu, acestea vor ajunge astfel să îți domine atât de complet mintea încât emoțiile negative *pur și simplu nu vor mai putea pătrunde în ea.*

Tu nu vei putea dobândi controlul asupra minții tale subconștiente decât prin respectarea acestor instrucțiuni în

litera lor. Prezența unei singure emoții negative în mintea ta este suficientă pentru *a distruge* orice șansă de a fi ajutat într-un mod constructiv de mintea ta subconștientă.

Dacă ești un om lucid, probabil că ai remarcat deja că cei mai mulți dintre oameni nu apelează la rugăciune DECÂT ÎN ULTIMĂ INSTANȚĂ, CÂND TOATE CELE-LALTE METODE AU DAT GREȘ! Din acest motiv, rugăciunile lor sunt automat dublate de TEAMĂ și de ÎNDOIALĂ. Mintea lor subconștientă ține cont de aceste emoții și le transmite mai departe Inteligenței Infinite. De aceea, nu-i de mirare că aceasta din urmă ACȚIONEAZĂ ținând cont de acest tipar, dându-le noi motive să se teamă și să se îndoiască.

Dacă te rogi pentru ceva, dar în timp ce te rogi te temi că nu vei primi lucrul pentru care te rogi sau că rugăciunea ta nu va fi ascultată de Inteligența Infinită, atunci rugăciunea ta *este în zadar.*

Pe de altă parte, multe rugăciuni sunt îndeplinite. Dacă ți s-a îndeplinit vreodată o rugăciune, amintește-ți STAREA DE SPIRIT pe care ai avut-o atunci când te-ai rugat. Îți vei da seama astfel că teoria pe care ți-o prezint în acest capitol este mult mai mult decât o simplă teorie.

Va veni cu siguranță o vreme când toate școlile și instituțiile educative din această lume vor preda „știința rugăciunii". În acea epocă, rugăciunea va deveni într-adevăr o știință. Această nouă epocă va veni atunci când umanitatea se va simți pregătită pentru ea și când o va invoca. Oamenii nu vor mai invoca atunci Mintea Universală într-o stare de teamă, pentru simplul motiv că nu vor mai experimenta această stare. Ignoranța, superstițiile

și învățăturile false nu vor mai exista atunci pe Pământ, iar omul își va atinge adevăratul potențial, acela de copil al Inteligenței Infinite. Există deja un mic număr de oameni care și-au atins acest potențial.

Dacă ești de părere că această profeție nu are șanse să se îndeplinească prea curând, privește retrospectiv evoluția rasei umane. Cu mai puțin de o sută de ani în urmă, oamenii credeau că trăsnetele sunt o dovadă a mâniei lui Dumnezeu și se temeau de ele. La ora actuală, grație puterii CREDINȚEI, oamenii au ajuns să controleze puterea trăsnetului, pe care au pus-o să învârtească roțile mașinăriei industriale. Cu doar câteva zeci de ani în urmă, oamenii credeau că spațiul dintre planete nu este altceva decât un spațiu vid, o întindere moartă, în care nu există nimic. La ora actuală, grație aceleiași puteri a CREDINȚEI, ei știu că acest spațiu este departe de a fi gol sau mort. El este un spațiu cât se poate de viu, fiind umplut cu cele mai înalte vibrații cunoscute (poate cu excepția celor ale GÂNDURILOR). Mai mult, oamenii au aflat că această energie vie care vibrează și penetrează fiecare atom de materie, umplând fiecare nișă a spațiului, conectează între ele creierele tuturor oamenilor.

Ce motive am avea să credem că această energie nu conectează creierele noastre și cu Inteligența Infinită?

Conexiunea dintre mintea finită a omului și Inteligența Infinită este gratuită. Comunicarea dintre cele două principii nu costă nimic; singurul preț care trebuie plătit pentru ea se măsoară în Răbdare, Credință, Perseverență, Înțelegere și O DORINȚĂ SINCERĂ de a comunica. Această punte

de legătură nu poate fi stabilită însă decât de individ. Rugăciunile plătite și realizate de alții nu valorează nimic. Inteligența Infinită nu face afaceri prin intermediari. Ori apelezi direct la ea, ori nu comunici deloc cu ea.

Tu poți să îți cumperi o carte de rugăciuni și să le repeți până în Ziua de Apoi, fără să câștigi ceva. Gândurile pe care dorești să le transmiți Inteligenței Infinite trebuie transformate mai întâi în principii spirituale, iar singura care știe cum să facă acest lucru este mintea subconștientă.

Metoda prin care poți comunica cu Inteligența Infinită este similară cu cea prin care vibrația sunetului este captată de aparatele de radio. Dacă înțelegi cum funcționează principiul radioului, tu știi probabil că sunetul nu poate fi transmis prin eter decât dacă este transformat într-o undă a cărei frecvență de vibrație nu poate fi percepută de urechile omului. Stația de emisie preia sunetul vocii umane și îl modifică, mărindu-i vibrația de milioane de ori. Numai în acest fel poate fi transmisă prin eter vibrația sunetului. După acest proces de transformare, eterul preia noua energie (care la origini s-a manifestat prin vibrațiile sonore) și o transportă către aparatele receptoare (stațiile de recepție), care transformă din nou energia, redându-i frecvența ei inițială, astfel încât să poată fi recunoscută ca sunet.

Mintea subconștientă este intermediarul care traduce rugăciunile omului într-o formă pe care Inteligența Infinită o poate recunoaște. După ce îi prezintă acest mesaj, ea recepteză răspunsul primit sub forma unui plan concret de acțiune sau a unei idei prin care obiectul rugăciunii poate fi procurat. Dacă vei înțelege acest principiu de funcționare,

vei realiza de ce simplele cuvinte citite dintr-o carte de rugăciuni nu pot servi niciodată ca mijloc de comunicare între mintea omului și Inteligența Infinită.

Teoria autorului cărții de față spune că pentru ca o rugăciune să poată ajunge la Inteligența Infinită, ea trebuie transformată mai întâi dintr-o vibrație mentală într-una spirituală. Credința este singurul instrument cunoscut care poate da gândurilor tale o natură spirituală. CREDINȚA nu are nimic în comun cu TEAMA. *Ele nu pot coexista împreună. Altfel spus, acolo unde se află una dintre ele, cealaltă nu poate exista.*

CAPITOLUL 13

CREIERUL

Stația de emisie-recepție a gândurilor
A doisprezecelea pas care conduce către îmbogățire

Acum mai bine de 20 de ani, autorul a făcut o serie de studii împreună cu regretatul dr. Alexander Graham Bell și cu dr. Elmer R. Gates, și a remarcat faptul că cerebelul uman este o stație de emisie-recepție a gândurilor.

Într-o manieră care nu diferă foarte mult de principiul radio, fiecare creier uman este capabil să recepteze vibrațiile gândurilor emise de alte persoane în eterul comun.

Compară această afirmație cu descrierea oferită imaginației creatoare din capitolul referitor la imaginație. Imaginația creatoare este „aparatul de recepție" al creierului, care receptează gândurile emise de creierele altor persoane. Ea reprezintă instrumentul de comunicare între mintea rațională sau conștientă a omului și cele patru surse care emană gânduri.

Ori de câte ori este stimulată sau ridicată pe un nivel de vibrație superior, mintea devine mai receptivă față de vibrațiile gândurilor emise de alte surse exterioare, care circulă în eter. Procesul de ridicare a vibrației minții se realizează prin intermediul emoțiilor pozitive sau al celor negative. În general, toate emoțiile ridică frecvența de vibrație a minții.

Vibrațiile foarte rapide sunt singurele care se transmit prin intermediul eterului de la un creier la altul. Gândul este o energie cu o frecvență foarte rapidă, care călătorește prin eter. Gândurile susținute de emoții puternice vibrează pe frecvențe mult mai înalte decât gândurile obișnuite, putându-se transmite de la un creier la altul prin intermediul unor mecanisme specifice de tip emisie-recepție.

Emoția sexuală este cea mai puternică dintre toate emoțiile umane. De aceea, creierul stimulat de emoția sexuală vibrează pe o frecvență mult mai înaltă decât dacă emoția respectivă lipsește sau dacă nu este foarte intensă.

Rezultatul transmutării sexuale este amplificarea ratei de vibrație a gândurilor pe o frecvență atât de înaltă încât imaginația creatoare devine extrem de receptivă la idei, pe care le culege cu ușurință din eter. Pe de altă parte, atunci când un creier vibrează pe o frecvență foarte înaltă, el nu atrage numai gândurile și ideile emise de alte creiere, ci conferă propriilor gânduri ale persoanei puterea de a pătrunde în subconștient, făcându-l să acționeze în funcție de ele.

Practic, principiul care permite susținerea emoțională a gândurilor și transmiterea lor minții subconștiente este cel al transmisiei-recepției.

Mintea subconștientă este „stația de emisie" a creierului, cea care emite gândurile. Imaginația creatoare este „stația de recepție", care culege din eter gânduri.

Examinează acești factori importanți ai minții subconștiente și facultatea imaginației creatoare, respectiv cele două componente ale stației de emisie-recepție a minții, din perspectiva principiului autosugestiei, instrumentul care pune în funcțiune această stație.

Instrucțiunile descrise în capitolul referitor la autosugestie ți-au descris metoda prin care DORINȚA poate fi transmutată în echivalentul ei în bani.

Procedura de operare a stației de emisie-recepție a creierului este relativ simplă. Nu există decât trei principii care trebuie reținute și puse în aplicare în acest scop: MINTEA SUBCONȘTIENTĂ, IMAGINAȚIA CREATOARE și AUTOSUGESTIA. Stimulii care permit punerea în funcțiune a acestor trei principii ți-au fost deja explicați. Întregul procedeu începe cu DORINȚA.

Cele mai mari forțe ale universului sunt „intangibile"

Marea Recesiune a produs o mare deschidere la nivelul conștiinței colective în legătură cu forțele intangibile și invizibile. De-a lungul istoriei, îndeosebi a celei recente, omul și-a dezvoltat într-o măsură mult prea mare simțurile fizice, limitându-și cunoașterea la realitatea materială,

respectiv cea pe care o poate vedea, auzi, mirosi, gusta și atinge.

La ora actuală, umanitatea se pregătește să pătrundă într-o epocă nouă, absolut fabuloasă – cea a forțelor intangibile. Pe măsură ce va trece timpul, oamenii vor învăța din ce în ce mai mult că „celălalt sine" este mult mai puternic decât eul fizic pe care îl putem vedea atunci când ne privim în oglindă.

Tot mai mulți oameni vorbesc astăzi de forțe intangibile, pe care nu le putem percepe cu ajutorul celor cinci simțuri. Ori de câte ori auzim astfel de exemple, acestea ar trebui să ne reamintească faptul că *toți suntem controlați de forțe invizibile.*

De pildă, oamenii nu au puterea de a controla imensa forță intangibilă pe care o înmagazinează valurile oceanului. Ei nu au capacitatea de a înțelege forța invizibilă a gravitației, care menține această planetă minusculă suspendată pe orbita ei și îi împiedică pe oameni să se despartă de ea. Ei nu pot controla forța intangibilă a unei furtuni și sunt practic nea-jutorați în fața forței electricității. De fapt, nici măcar nu știu ce este această forță, de unde vine ea și care este scopul ei!

Dar ignoranța omului nu se oprește aici. El nu înțelege forța intangibilă (și inteligența) înmagazinată în solul Pământului – *acea forță care îi asigură hrana de care are nevoie, îmbrăcămintea pe care o poartă și, practic, toți banii de care dispune.*

Uluitoarea poveste a creierului

În sfârșit, dar nu în cele din urmă, cu toată cultura și educația cu care se laudă, omul nu înțelege aproape deloc forța intangibilă a *gândirii,* probabil cea mai mare dintre toate forțele invizibile. El nu știe aproape nimic despre creierul său și despre mecanismul incredibil de complex prin care acesta reușește să transforme gândurile în echivalentul lor material. Din fericire, epoca în care intrăm va aduce probabil numeroase lămuriri în această privință. Oamenii de știință au început deja să își orienteze din ce în ce mai mult atenția asupra creierului, și deși se află încă abia la începutul cercetărilor lor, ei au descoperit deja suficiente lucruri despre acesta, inclusiv faptul că acest „panou de comandă" al creierului uman este compus dintr-un număr foarte mare de celule specializate și de conexiuni între celule, număr ce poate fi descris printr-un 1 urmat de 15 milioane de cifre.

„Numărul este atât de mare, spune dr. C. Judson Herrick de la Universitatea din Chicago, încât numerele astronomice referitoare la sutele de milioane de ani-lumină devin nesemnificative prin comparație... S-a stabilit că în interiorul scoarței cerebrale există 10.000.000.000 până la 14.000.000.000 de celule nervoase aranjate în tipare bine stabilite. Aceste aranjamente nu sunt deloc întâmplătoare. Dimpotrivă, ele sunt cât se poate de ordonate. Metodele recent dezvoltate ale electrofiziologiei au depistat curenți electrici emiși de anumite celule precis localizate prin fibre înzestrate cu microelectrozi care sunt amplificați de tuburi

radio ce pot înregistra diferențe de potențial de ordinul unei milionimi de volt".

Pare de neconceput că o rețea atât de complexă nu există decât cu unicul scop de a transmite funcțiile care permit creșterea și susținerea corpului fizic. Pare mult mai probabilă ipoteza potrivit căreia acest sistem care le permite miliardelor de celule ale creierului să comunice unele cu altele le permite inclusiv să comunice cu alte forțe intangibile.

Cu puțin timp înainte ca primul manuscris al acestei cărți să meargă la tipar, în ziarul New York Times a apărut un editorial în care se arăta că cel puțin o mare universitate și cel puțin un mare cercetător în domeniul fenomenelor minții efectuează la ora actuală studii organizate, ajungând la concluzii similare celor descrise în capitolul de față și în cel care urmează. Editorialul analizează pe scurt cercetările făcute de dr. Rhine și de asociații acestuia de la Universitatea Duke:

Ce este telepatia?

Acum o lună am citat în paginile acestui ziar câteva dintre remarcabilele rezultate obținute de profesorul Rhine și de asociații acestuia de la Universitatea Duke în urma a mai bine de o sută de mii de teste făcute cu scopul de a determina existența „telepatiei" și a „clarviziunii". Aceste rezultate au fost sintetizate în primele două articole apărute în revista *Harpers Magazine*. În cel de-al doilea articol, autorul E. H. Wright prezintă pe scurt concluziile trase de

cercetători în privința naturii exacte a acestor moduri de percepție „extrasenzoriale".

Existența telepatiei și clarviziunii li se pare la ora actuală multor oameni de știință extrem de probabilă, în urma experimentelor lui Rhine. În cadrul acestor experimente, mai multor subiecți li s-a cerut să descrie diferite cărți dintr-un pachet special fără să se uite la ele și fără să aibă un alt tip de acces senzorial la ele. Un anumit procent dintre acești subiecți a reușit să descrie corect și în mod regulat cărțile, „neexistând nici măcar o probabilitate de unu la un miliard ca ei să facă acest lucru accidental sau dintr-un noroc".

Cum a fost posibil? Presupunând că există, aceste puteri nu sunt senzoriale. Altfel spus, ele nu au un organ fizic corespondent. Experimentele au condus la aceleași rezultate, indiferent dacă s-au realizat la o distanță de câteva sute de mile sau în aceeași cameră. După părerea domnului Wright, aceste experimente resping inclusiv încercarea de a explica telepatia și clarviziunea din perspectiva teoriei fizice a radiației. Toate formele cunoscute de energie radiantă se reduc invers proporțional cu pătratul distanței parcurse. În cazul telepatiei și clarviziunii, acest fenomen nu se produce. Cele două fenomene variază totuși în funcție de anumite cauze fizice, la fel ca și celelalte puteri mentale ale omului. Contrar unei opinii larg răspândite, cele două calități nu se îmbunătățesc atunci când subiectul este complet sau pe jumătate adormit; dimpotrivă, ele ajung la apogeu atunci când subiectul este perfect treaz și lucid. Rhine a descoperit de asemenea că narcoticele reduc capacitatea de percepție extrasenzorială a subiecților, în

timp ce stimulentele mentale o amplifică. O altă concluzie la care s-a ajuns a fost că un subiect nu poate obține rezultate optime decât dacă își dorește din răsputeri acest lucru.

Wright afirmă cu toată încrederea că telepatia și clarviziunea sunt de fapt unul și același lucru. Altfel spus, facultatea care îi permite unui subiect să „vadă" o carte așezată cu fața în jos pe masă nu diferă cu nimic de aceea care îi permite acestuia să „citească" gândul din mintea unei alte persoane. Există mai multe premise care au condus la această concluzie. De pildă, cele două facultăți au fost descoperite la toate persoanele care se bucurau deja de una dintre ele. Mai mult, ele se manifestă cu exact aceeași intensitate. Ecranele de protecție, zidurile și distanțele nu par să le afecteze pe niciuna. Wright a mers până acolo încât a emis ipoteza că „intuițiile" specifice altor experiențe extrasenzoriale, visele profetice, premonițiile asociate cu dezastrele și alte fenomene paranormale de acest fel ar putea face parte integrantă din aceeași facultate. Cititorul poate să nu accepte aceste concluzii, dar dovezile acumulate de Rhine în favoarea acestei concluzii sunt impresionante".

După anunțul domnului Rhine referitor la condițiile în care mintea reacționează la modurile de percepție pe care el le numește „extrasenzoriale", doresc să adaug că am desco-perit împreună cu asociații mei ceea ce noi credem a fi condițiile ideale în care mintea poate fi stimulată astfel încât cel de-al șaselea simț (de care ne vom ocupa în capitolul următor) să poată fi activat și să devină funcțional.

Condițiile la care mă refer se referă la o alianță între mine și doi membri ai personalului meu. În urma experimentelor, noi am descoperit cum ne putem stimula mințile (prin aplicarea principiului asociat cu „Consultanții Invizibili" și descris în capitolul care urmează), astfel încât să putem găsi o soluție – prin fuziunea minților noastre într-una singură – la diferitele probleme personale ale clienților mei.

Procedeul este cât se poate de simplu. Ne așezăm cu toții la o masă de conferință, descriem cât mai clar problema care ne preocupă, după care începem să discutăm despre ea. Fiecare dintre noi contribuie la discuția colectivă cu gândurile care îi trec prin minte. Cel mai uimitor lucru legate de această metodă de stimulare mentală este că le permite participanților să se pună la unison cu anumite surse necunoscute de cunoaștere, la care nu au mai avut acces până atunci.

Dacă ai înțeles principiul descris în capitolul referitor la grupul de consultanță, ți-ai dat probabil seama că procedeul descris mai sus nu reprezintă altceva decât o aplicație practică a acestui principiu.

Această metodă de stimulare mentală printr-o discuție armonioasă între participanți pe marginea unor subiecte diferite ilustrează cea mai simplă și mai pragmatică manieră de a folosi principiul grupului de consultanță.

Prin adoptarea și punerea în aplicare a unui plan similar, orice adept al acestei filozofii poate intra în posesia faimoasei formule a lui Carnegie, descrisă pe scurt în introducerea la această carte. Dacă nu te simți încă inspirat de ea, fă un semn la această pagină și recitește-o după ce ai terminat de lecturat ultimul capitol.

„Marea Recesiune“ a fost o binecuvântare mascată. Ea a marcat un nou început pentru întreaga lume, care le permite tuturor accesul la noi oportunități.

CAPITOLUL 14

AL ȘASELEA SIMȚ

Poarta Templului Înțelepciunii

Al treisprezecelea pas care conduce către îmbogățire

„Al treisprezecelea" principiu este cunoscut sub numele de „AL ȘASELEA SIMȚ", care îi permite individului să comunice în mod voluntar și fără niciun efort cu Inteligența Infinită.

Acest principiu reprezintă apogeul filozofiei prezentate în cartea de față. El poate fi asimilat, înțeles și aplicat NUMAI DUPĂ controlul primelor 12 principii.

CEL DE-AL ȘASELEA SIMȚ reprezintă acel aspect al minții subconștiente pe care noi l-am numit imaginație creatoare sau „stație de recepție" care permite pătrunderea în minte a ideilor, gândurilor și planurilor sub formă de inspirații.

Cel de-al șaselea simț sfidează orice descriere! El nu poate fi descris unui om care nu a ajuns să controleze

perfect celelalte principii descrise în această carte, pentru simplul motiv că acest om nu deține o cunoaștere și nu a acumulat o experiență cu care să compare acest al șaselea simț. Înțe-legerea celui de-al șaselea simț nu poate apărea decât prin meditație, respectiv prin dezvoltarea *interioară* a minții. Cel mai probabil, al șaselea simț reprezintă mediul de contact între mintea limitată a omului și Inteligența Infinită. De aceea, *el reprezintă un amestec între principiul mental și cel spiritual.* Se crede că el reprezintă acel punct în care mintea omului intră în contact cu Mintea Universală.

Dacă vei ajunge să controlezi primele 12 principii ale acestei filozofii, vei fi pregătit să accepți o afirmație care, în caz contrar, ți s-ar putea părea neverosimilă, și anume:

Cel de-al șaselea simț te poate avertiza împotriva perico-lelor cu suficient timp înainte pentru a le putea evita și îți poate prezenta noile oportunități cu suficient timp înainte pentru a le putea îmbrățișa.

Prin dezvoltarea celui de-al șaselea simț, tu îți cultivi practic relația cu un „înger păzitor" care îți poate permite oricând dorești accesul la Templul Înțelepciunii.

Tu nu vei putea ști niciodată dacă această afirmație este adevărată sau nu decât dacă vei urma instrucțiunile descrise în paginile acestei cărți, sau orice altă metodă similară.

Autorul nu crede în „miracole", pentru simplul motiv că a studiat suficient de mult Natura încât să știe că aceasta *nu se abate niciodată de la legile sale.* Ce-i drept, unele dintre aceste legi sunt atât de greu de înțeles de către mintea umană încât i se par acesteia „miracole". Cel de-al șaselea simț seamănă cu un miracol mai mult decât orice alt fenomen

pe care l-am experimentat vreodată, dar asta numai pentru că noi nu înțelegem metoda prin care operează acest principiu.

Singurul lucru pe care îl știe cu certitudine autorul este că există o putere, o Cauză Primă sau o Inteligență care penetrează fiecare atom de materie și care îmbrățișează fiecare unitate de energie perceptibilă omului. care permite transformarea unei ghinde într-un stejar uriaș. determină curgerea în jos a apei datorită legii gravitației. face ca ziua să fie urmată de noapte, și invers, iar iarna să fie urmată de vară, fără ca vreodată aceste legi să fie încălcate. Cu ajutorul principiilor descrise în această filozofie. această Inteligență poate fi folosită pentru transformarea DORINȚELOR în echivalentul lor material sau concret. Autorul știe precis acest lucru deoarece a făcut experimente și L-A EXPERIMENTAT PERSONAL.

Pas cu pas, de-a lungul capitolelor anterioare. ai fost condus către acest ultim principiu. Dacă ai ajuns să controlezi toate principiile descrise anterior. înseamnă că ești pregătit să accepți, *fără niciun scepticism.* ultimitoarele afirmații făcute în capitolul de față. Dacă nu ai ajuns să controlezi încă principiile descrise anterior. este absolut necesar să faci acest lucru, dacă dorești să îți dai seama în ce măsură sunt adevărate sau nu afirmațiile făcute în capitolul prezent.

Într-o anumită etapă a vieții mele, când aveam eroii mei preferați, m-am trezit că încerc să-i imit pe oamenii pe care îi admiram. Am descoperit astfel că elementul CREDINȚEI pe care îl foloseam pentru a-mi imita eroii mi-a permis într-adevăr să realizez cu succes acest lucru

Nu am reușit să renunț niciodată cu adevărat la acest obicei al adorării eroilor mei preferați, chiar dacă am depășit de mult vârsta la care se manifestă de regulă acest fenomen. Experiența m-a învățat însă că cel mai important lucru pe care îl poți face pentru a fi cu adevărat măreț este să îi imiți pe cei măreți, copiindu-le emoțiile și acțiunile.

Cu mult timp înainte de a fi scris măcar un rând cu intenția de a fi publicat sau de a fi ținut măcar un discurs în public, mi-am cultivat obiceiul de a-mi remodela caracterul prin imitarea celor nouă oameni a căror viață m-a impresionat în mod deosebit. Aceștia au fost: Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford și Carnegie. Foarte mulți ani la rând, mi-am cultivat obiceiul de a ține în fiecare seară un Consiliu imaginar cu acest grup de „Consilieri Invizibili", după care l-am denumit eu.

Iată cum procedam: chiar înainte de a merge la culcare, obișnuiam să îmi închid ochii și să mă vizualizez așezat la aceeași masă rotundă cu acest grup de oameni. Nu numai că aveam astfel posibilitatea de a mă afla în mijlocul oamenilor pe care îi admiram cel mai mult pe lume, dar chiar îi dominam, prin funcția pe care o dețineam, de Președinte al acestui Consiliu.

Atunci când îmi foloseam imaginația pentru a ține aceste consilii nocturne, aveam UN SCOP BINE DEFINIT în minte: acela de a-mi remodela propriul caracter astfel încât acesta să ajungă o sinteză a caracterelor consilierilor mei imaginari. După ce mi-am dat seama, foarte devreme în viață, că trebuia să depășesc handicapul nașterii mele într-un mediu ignorant și superstițios, mi-am asumat în mod deliberat sarcina unei renașteri voluntare, prin metoda descrisă mai sus.

Construirea caracterului prin autosugestie

Ca tânăr student în domeniul psihologiei, știam, desigur, că toți oamenii sunt ceea ce sunt datorită GÂNDURILOR ȘI DORINȚELOR LOR PREDOMINANTE. Știam, de asemenea, că orice dorință suficient de arzătoare îl determină pe individ să caute acele mijloace de expresie prin care să își poată transforma în realitate dorința. Știam că autosugestia reprezintă un factor puternic în clădirea caracterului, fiind, de fapt, singurul factor care poate influența acest caracter.

Cunoașterea acestor principii de operare a minții m-a făcut să mă simt bine înarmat cu instrumentele necesare pentru reclădirea caracterului meu. Ori de câte ori țineam aceste Consilii imaginare cu membrii Cabinetului meu, le ceream acestora să contribuie la discuții prin cunoașterea pe care o dețineau, adresându-mă lor în felul următor:

„Domnule Emerson, doresc să obțin de la tine minunata înțelegere a Naturii prin care te-ai făcut remarcat. Te rog să îți transferi calitățile care ți-au permis să înțelegi și să te adaptezi atât de bine la legile naturii în subconștientul meu. Te rog să mă ajuți să am acces la sursele de cunoaștere la care ai apelat tu.

Domnule Burbank, te rog să îmi transmiți acea cunoaștere a legilor naturii care ți-a permis să obții un cactus fără țepi și comestibil. Te rog să îmi permiți accesul la acea cunoaștere care te-a ajutat să determini creșterea a două fire de iarbă acolo unde înainte nu creștea decât unul sau să altoiești plantele astfel încât să obții noi flori, de o mare splendoare.

Napoleon, doresc să îmi transmiți minunatul tău talent de a-i inspira pe oameni, făcându-i să acționeze în direcția dorită de tine. Doresc, de asemenea, să îmi transmiți spiritul CREDINȚEI tale de neclintit, care ți-a permis să schimbi soarta bătăliilor pierdute și să le transformi în victorii, depășind obstacole care altora li s-ar fi părut insurmontabile. Mă închin în fața ta, Împărat al Destinului, Rege al Șansei, Om al Sorții!

Domnule Paine, doresc să îmi transmiți libertatea gândirii, curajul și claritatea de a-mi exprima convingerile, calități pe care tu le-ai manifestat atât de plenar!

Domnule Darwin, doresc să îmi transmiți minunata ta răbdare, precum și capacitatea ta de a studia cauzele și efectele, fără prejudecăți și fără subiectivism, calități pe care le-ai exemplificat atât de magistral în domeniul științei naturale.

Domnule Lincoln, doresc să integrez în caracterul meu simțul imuabil al dreptății, spiritul neobosit al răbdării, înțelegerea și toleranța – care au reprezentat principalele trăsături de caracter prin care te-ai distins.

Domnule Carnegie, îți datorez deja menirea mea în viață, care mi-a oferit o mare fericire interioară și o stare de pace lăuntrică. Doresc să mă ajuți să înțeleg în profunzime principiile *efortului organizat,* pe care le-ai folosit atât de eficient în construirea marelui imperiu industrial pe care l-ai creat.

Domnule Ford, tu m-ai ajutat cel mai mult în munca mea de până acum. Doresc să îmi transmiți spiritul perseverenței, hotărârea, echilibrul și încrederea în sine care

te-au ajutat să ieși din starea de sărăcie, să organizezi, să unifici și să simplifici eforturile celorlalți oameni, astfel încât să îi pot ajuta la rândul meu pe ceilalți oameni să îți calce pe urme.

Domnule Edison, te-am așezat chiar lângă mine, la dreapta mea, întrucât m-ai ajutat cel mai mult în cercetările mele referitoare la cauzele succesului și eșecului. Doresc să îmi transmiți minunatul spirit al CREDINȚEI care te-a ajutat să descoperi atâtea secrete ale naturii, dar și spiritul perseverenței fără egal care ți-a permis să transformi orice înfrângere într-o victorie."

Metoda mea de invocare a membrilor Cabinetului meu imaginar varia de la caz la caz, în funcție de trăsăturile de caracter pe care doream să le dobândesc în momentul respectiv. În acest scop, am studiat viețile celor pe care i-am ales drept modele cu o atenție maximă. După numai câteva luni de aplicare a acestui procedeu nocturn, am descoperit nu fără uimire că aceste figuri imaginare au devenit aparent *reale* în imaginația mea.

Fiecare din acești eroi și-a dezvoltat anumite caracteristici individuale, lucru care m-a surprins. Spre exemplu, Lincoln și-a dezvoltat obiceiul de a întârzia întotdeauna, după care intra în camera de consiliu cu o mină solemnă. Mergea foarte încet, cu mâinile la spate, iar din când în când se oprea în dreptul meu și își punea o mână pe umărul meu. Avea întotdeauna o expresie extrem de serioasă întipărită pe față. Nu l-am văzut decât foarte rar zâmbind. Părea să poarte încă pe umeri povara națiunii.

Ceilalți eroi se comportau cu totul altfel. Burbank și Paine făceau adeseori comentarii care îi șocau pe ceilalți

membri ai cabinetului. Într-o seară, Paine mi-a sugerat să pregătesc o conferință intitulată „Epoca rațiunii" și să o citesc de la amvonul unei biserici la care obișnuiam să mă duc înainte. Auzind această sugestie, ceilalți au izbucnit în râs. Nu și Napoleon însă! El s-a încruntat și a mormăit atât de puternic încât ceilalți s-au întors către ele, uimiți. Napoleon a luat cuvântul și a spus că biserica nu este altceva decât un instrument de manipulare al statului, care nu trebuie reformat, ci doar folosit pentru a determina masele să treacă la acțiune.

Într-o zi, Burbank a întârziat la întâlnire. Când a ajuns în sfârșit, fața îi strălucea de entuziasm. Ne-a explicat că a întârziat din cauza unui experiment pe care l-a făcut și în urma căruia spera să obțină o nouă specie de copac. Paine l-a luat peste picior, reamintindu-i că un măr a stat la baza tuturor necazurilor dintre bărbat și femeie. Darwin s-a amuzat copios, sugerându-i lui Paine să se ferească de șerpișorii cei mici ori de câte ori se ducea în pădure să culeagă mere, întrucât aceștia aveau obiceiul să crească și să se transforme în șerpi uriași. Emerson a făcut și el observația: „Unde nu există șerpi, nu există nici mere!", iar Napoleon a conchis: „Unde nu există mere, nu există nici stat!"

Lincoln și-a făcut obiceiul de a pleca ultimul din sala de ședință. Într-o zi, el și-a aplecat capul peste mâini și a rămas mult timp în această poziție. Nu am făcut nicio încercare de a-l tulbura. În final, el s-a ridicat, s-a îndreptat lent către ușă, după care s-a întors, și-a așezat mâna pe umărul meu și mi-a spus: „Fiule, o să ai nevoie de foarte mult curaj pentru a-ți duce la bun sfârșit menirea. Reține însă:

ori de câte ori te vei confrunta cu o încercare a vieții, folosește-te de bunul simț. Adversitatea dezvoltă întotdeauna această calitate."

Într-o seară, Edison a sosit primul la întâlnire. El a intrat în sala de ședință și s-a așezat la stânga mea, acolo unde obișnuia să stea Emerson. Mi-a spus: „Destinul tău este să descoperi secretul vieții. Când va sosi timpul, vei observa că există doi mari curenți energetici. Este vorba de două entități la fel de inteligente cum *se consideră* a fi oamenii. Aceste unități ale vieții se adună întotdeauna împreună, la fel ca albinele dintr-un stup, și rămân astfel până când se dezintegrează *din cauza lipsei de armonie.* Aceste unități au divergențe de opinie, la fel ca și oamenii, și adeseori se ceartă între ele. Ședințele cu noi te vor ajuta foarte mult în viață. Ele îți vor sări în ajutor, punându-ți la dispoziție o parte din aceste unități ale vieții de care s-au folosit membrii Cabinetului tău în timpul vieții lor. Aceste unități sunt eterne. ELE NU VOR MURI NICIODATĂ! Gândurile și DORINȚELE tale îți vor servi drept magnet care va atrage către tine unitățile vieții din marele ocean al vitalității. Tu nu vei atrage însă decât acele unități care se vor armoniza cu natura DORINȚELOR tale."

Au început să apară apoi și ceilalți membri ai Cabinetului. Edison s-a ridicat și s-a îndreptat către scaunul său. În momentul în care s-a petrecut această scenă, adevăratul Edison era încă în viață. Scena m-a impresionat atât de puternic încât m-am dus la el și i-am povestit experiența. Mi-am zâmbit cu toată fața și mi-a spus: „Visul tău a fost mai real decât îți imaginezi la ora actuală." Nu a adăugat însă nicio explicație la această afirmație.

În timp, aceste întruniri au devenit atât de realiste încât am început să mă tem de consecințele lor, așa că am întrerupt practica timp de câteva luni. Îmi era frică să nu uit că aceste experiențe nu sunt altceva decât *produsul imaginației mele.*

La șase luni după ce am întrerupt practica, m-am trezit într-o noapte (sau cel puțin așa mi s-a părut) și l-am văzut pe Lincoln stând la căpătâiul patului meu. Mi-a spus: „Lumea va avea în curând nevoie de serviciile tale. În scurt timp, va începe pe Pământ o perioadă de haos care îi va face pe oameni să își piardă credința și să se lase cuprinși de panică. Continuă-ți munca și desăvârșește-ți filozofia. Aceasta este menirea ta în această viață. Dacă o vei neglija dintr-un motiv sau altul, vei reveni la o stare primară și vei fi nevoit să reiei aceleași cicluri pe care le-ai urmat de-a lungul mai multor mii de ani."

A doua zi dimineață nu eram sigur dacă a fost un simplu vis sau dacă am fost într-adevăr treaz atunci când s-a întâmplat acest eveniment. Nu știu nici astăzi care a fost adevărul, dar experiența m-a marcat atât de profund încât de a doua zi am reluat întrunirile Consiliului meu.

La prima ședință de acest fel, membrii Cabinetului meu s-au așezat ca de obicei la locurile lor, iar Lincoln a ridicat o cupă de șampanie și a spus: „Domnilor, vă propun să închinăm această cupă pentru prietenul nostru care s-a întors acasă."

După aceea, am început să adaug noi membri în Cabinetul meu, astfel încât la ora actuală acesta este alcătuit din mai mult de 50 de persoane, printre care se numără: Hristos, Sfântul Pavel, Galileo, Copernic, Aristotel, Platon,

Socrate, Homer, Voltaire, Bruno, Spinoza, Drummond, Kant, Schopenhauer, Newton, Confucius, Elbert Hubbard, Brann, Ingersol, Wilson și William James.

Aceasta este prima ocazie în care am avut curajul să dezvălui public această practică. Până acum am preferat să păstrez tăcerea asupra acestui subiect, știind din experiență că oamenii mă vor înțelege greșit, dat fiind ineditul experienței. M-am decis acum să prezint public această experiență, prin intermediul acestei cărți, deoarece sunt mai puțin preocupat de „ce vor spune ceilalți" decât eram în anii care au trecut. Una dintre binecuvântările maturității este curajul de a spune adevărul, indiferent de ce vor spune sau ce vor crede cei care nu îl înțeleg.

Asumându-mi acest risc, afirm cu toată fermitatea că deși consider întrunirile Cabinetului meu pur imaginare, și pe membrii lui niște eroi pur fictivi, mă simt îndreptățit să afirm că aceste întruniri m-au orientat către calea glorioasă a aventurii, au reaprins în mine aprecierea adevăratei măreții, mi-au dezvoltat creativitatea și m-au ajutat să îmi exprim cu mai multă franchețe gândurile.

Undeva în structura celulară a creierului meu există un organ care receptează acele gânduri superioare pe care oamenii le numesc „inspirații". Până acum, știința nu a descoperit unde este localizat acest organ, dar acest lucru este mai puțin important. Cert este că toți oamenii pot avea acces la o cunoaștere de tip superior, care nu are drept sursă simțurile fizice. De regulă, această cunoaștere este recepționată atunci când mintea se află sub influența unor stimuli ieșite din comun. Orice situație de urgență care trezește

emoțiile și crește pulsul inimii poate avea drept consecință (și de regulă chiar are) trezirea celui de-al șaselea simț. Orice om care a experimentat iminența unui accident în timp ce conducea mașina știe că în astfel de ocazii cel de-al șaselea simț îi sare adeseori în ajutor omului, făcându-l să evite accidentul într-o fracțiune de secundă.

Am descris aceste fapte ca un preambul la afirmația pe care doresc să o fac în continuare, și anume: în timpul ședințelor mele cu „Consilierii Invizibili" mintea mea devine extrem de receptivă la idei, gânduri și imagini care îmi parvin prin intermediul celui de-al șaselea simț. Pot afirma cu toată certitudinea că le datorez în întregime „Consilierilor mei Invizibili" aceste idei, aceste fapte și această cunoaștere pe care le receptez prin „inspirație".

M-am aflat în nenumărate ocazii în situații de urgență, și de câteva ori viața mi-a fost chiar pusă în pericol. În toate aceste ocazii am fost ghidat în mod miraculos, fiind ajutat să trec cu bine peste aceste dificultăți grație influenței primite de la „Consilierii mei Invizibili".

Atunci când am început pentru prima dată să țin ședințe cu ființe imaginare, am făcut acest lucru cu unicul scop de a-mi impresiona mintea subconștientă cu caracteristicile pe care doream să le dobândesc, folosindu-mă de principiul autosugestiei. În anii care au urmat, aceste experiențe au luat o cu totul altă turnură. La ora actuală mă adresez consilierilor mei imaginari ori de câte ori doresc să obțin rezolvarea unei probleme dificile cu care ne confruntăm, eu sau clienții mei. Rezultatele sunt adeseori surprinzătoare, deși nu pot spune că depind în exclusivitate de acest Consiliu.

Cred că ți-ai dat seama că subiectul acestui capitol nu le este familiar celor mai mulți dintre oameni. Cel de-al șaselea simț rămâne însă un subiect de mare interes pentru cei care își propun să acumuleze o mare avere. În schimb, este posibil ca el să nu trezească neapărat interesul celor care au dorințe ceva mai modeste.

Unul din oamenii care înțeleg și se folosesc plenar de cel de-al șaselea simț este Henry Ford. Uriașa lui afacere și operațiunile financiare complexe pe care le conduce impun de la sine înțelegerea și folosirea acestui principiu. Regretatul Thomas A. Edison a aplicat și el din plin principiul celui de-al șaselea simț în domeniul inventicii, îndeosebi pentru crearea unor invenții în domeniile în care nu avea niciun pic de experiență și în care nu exista niciun fel de cunoaștere umană la care să se raporteze, așa cum a fost cazul mașinii vorbitoare sau al celei de proiecție a unor imagini în mișcare.

Aproape toți marii lideri ai umanității, precum Napoleon, Bismark, Ioana d'Arc, Hristos, Buddha, Confucius și Mahomed, au înțeles și cel mai probabil au aplicat aproape continuu principiul celui de-al șaselea simț. Tocmai în aceasta a constat de altfel măreția lor.

Al șaselea simț nu este o calitate pe care să o folosești când îți trece prin minte. Capacitatea de a aplica această mare putere se dezvoltă lent, prin aplicarea celorlalte principii descrise în această carte. Rareori se întâmplă ca un individ să își poată descoperi și pune în practică cel de-al șaselea simț înainte de vârsta de 40 de ani. De multe ori, oamenii nu își descoperă acest simț decât după 50 de ani, și numai dacă și-au dezvoltat până atunci forțele

spirituale asociate cu el prin ani de meditație, autoexaminare și reflecție serioasă.

Indiferent care a fost scopul tău atunci când te-ai apucat să citești această carte, tu poți beneficia din plin de avantajele ei chiar dacă nu înțelegi principiul descris în acest capitol. Acest lucru este cu atât mai adevărat dacă principalul tău scop este acela de a acumula cât mai mulți bani sau alte posesiuni materiale.

Am preferat să includ totuși în această carte capitolul despre cel de-al șaselea simț deoarece mi-am propus să prezint o filozofie completă, prin care orice individ să poată obține de la viață tot ceea ce își propune. Punctul de plecare al oricărei realizări este DORINȚA ARZĂTOARE. Punctul final este acea CUNOAȘTERE care conduce la înțelegere, mai exact la înțelegerea de sine, la înțelegerea celorlalți oameni, la înțelegerea legilor naturii și la recunoașterea și înțelegerea FERICIRII.

Omul nu poate avea acces la acest tip de înțelegere în toată plenitudinea ei decât dacă se familiarizează cu principiul celui de-al șaselea simț, aplicându-l. De aceea, a trebuit să includ acest principiu în filozofia descrisă în această carte, în beneficiul celor care își doresc de la viață ceva mai mult decât bani.

După ce ai terminat de citit acest capitol, ai observat probabil că mintea ta s-a înălțat pe un nivel superior de vibrație. Dacă așa s-au întâmplat lucrurile, este minunat! Recitește peste o lună acest capitol și vei observa că mintea ta se va înălța pe un nivel chiar mai înalt de simulare. Repetă

din când în când această experiență, fără să îți faci griji în legătură cu ce ai învățat în intervalul de timp care s-a scurs. În final te vei afla în posesia unei puteri care te va ajuta să îți transcenzi descurajarea, teama, tendința către amânare, și să te bazezi din ce în ce mai mult pe imaginația ta. Vei simți astfel atingerea acelei forțe care a pus în mișcare spiritul tuturor marilor lideri ai umanității în domeniul gândirii, al tuturor marilor artiști, muzicieni, scriitori, oameni de stat etc. Vei învăța astfel să îți transformi DORINȚELE în echivalentul lor fizic sau financiar la fel de ușor ca orice altă activitate de rutină.

Credință versus teamă!

În capitolele anterioare ți-am arătat cum îți poți dezvolta CREDINȚA prin Autosugestie, aplicarea Dorinței și controlul Subconștientului. În capitolul următor vei primi instrucțiuni detaliate referitoare la controlul FRICII.

Vei găsi aici o descriere detaliată a celor șase temeri care stau la baza oricărui sentiment de descurajare, a timidității, tendinței de a lăsa pe altădată, a indiferenței, indeciziei și lipsei de ambiție, a absenței încrederii în sine, inițiativei, autocontrolului și entuziasmului.

Studiază cu atenție acești șase dușmani și analizează-te din perspectiva lor, întrucât de cele mai multe ori aceste forțe negative sălășluiesc doar în subconștientul persoanei și sunt foarte greu de detectat.

Atunci când te analizezi din perspectiva celor „Șase Fantome ale Fricii", amintește-ți că acestea nu sunt altceva decât niște fantome, întrucât nu există decât în mintea ta.

Îți reamintesc însă că fantomele – aceste creații ale imaginației necontrolate – stau la baza marii majorități a daunelor pe care și le produc singuri oamenii în plan mental, fiind astfel la fel de periculoase ca și în cazul în care ar fi vii și ar păși pe Pământ într-un trup fizic.

Fantoma Fricii de Sărăcie, care a cuprins milioane de oameni în anul 1929, a fost atât de reală încât a generat cea mai mare recesiune economică din întreaga istorie a acestei țări. Din păcate, această fantomă continuă să îi sperie și astăzi pe cei mai mulți dintre oameni.

CAPITOLUL 15

CELE ȘASE FANTOME ALE FRICII

Limpezirea creierului în vederea îmbogățirii

În timp ce citești acest capitol final,
fă-ți propriul inventar și descoperă
câte dintre aceste fantome stau în
calea propriei tale fericiri.

Înainte de a putea pune în practică filozofia descrisă în această carte, mintea ta trebuie să fie mai întâi pregătită pentru receptarea ei. Acest proces de pregătire nu este deloc dificil. El începe cu studierea, analizarea și înțelegerea celor trei dușmani de care trebuie să scapi: INDECIZIA, ÎNDOIALA și TEAMA!

Cel de-al șaselea simț nu va putea deveni niciodată activ atât timp cât acești trei dușmani (sau cel puțin unul dintre ei) rămân în mintea ta. De altfel, membrii acestei treimi malefice sunt foarte strâns înrudiți. Oriunde se află unul dintre ei, ceilalți nu pot fi prea departe.

INDECIZIA este sămânța FRICII! Nu uita nicio clipă de acest lucru. Indecizia se cristalizează în ÎNDOIALĂ, iar când cele două fuzionează, ele dau naștere FRICII! Adeseori, procesul de fuziune este lent. Acesta este unul din motivele pentru care cei trei dușmani sunt atât de periculoși, întrucât ei germinează și cresc *fără ca prezența lor să fie observată de oameni.*

Capitolul de față îți va descrie un obiectiv care trebuie neapărat atins înainte să poți aplica în ansamblul ei filozofia descrisă în restul cărții. El va analiza de asemenea o anumită stare de conștiință care a sărăcit recent un număr uriaș de oameni și va afirma un adevăr care trebuie înțeles de toți cei care doresc să acumuleze o mare bogăție, fie financiară, fie spirituală (care este mult mai de preț decât banii).

Scopul acestui capitol este să îți atragă atenția asupra cauzei celor șase temeri principale ale omului, dar și asupra remediului lor. Înainte de a putea învinge un dușman, noi trebuie să îi cunoaștem numele, obiceiurile și sediul. În timp ce vei citi paginile care urmează, analizează-te cu atenție și stabilește care din cele șase temeri s-a atașat deja de subconștientul tău.

Nu te lăsa amăgit de obiceiurile acestor dușmani atât de subtili. Adeseori, ei se ascund în mintea subconștientă, unde sunt dificil de localizat, și încă și mai greu de eliminat.

Cele șase temeri de bază

Există șase temeri de bază care îi afectează pe oameni (într-o combinație sau alta). Cei care nu suferă de niciuna

dintre aceste temeri se pot considera cu adevărat fericiți. Aceste temeri sunt (în ordinea în care obișnuiesc să se manifeste):

Teama de SĂRĂCIE Teama de CRITICI Teama de BOALĂ	situate la baza piramidei grijilor

Teama de PIERDEREA IUBIRII
UNEI PERSOANE DRAGI
Teama de BĂTRÂNEȚE
Teama de MOARTE

Toate celelalte temeri sunt de mai mică importanță, putând fi de regulă grupate sub incidența celor de mai sus.

Prevalența acestor temeri face ciclic furori în lume, ca un fel de blestem periodic. În timpul celor aproape șase ani de recesiune ne-am zbătut cu toții în ciclul FRICII DE SĂRĂCIE. Imediat după războiul mondial, întreaga lume a fost cuprinsă de TEAMA DE BOALĂ, din cauza epidemiilor care s-au răspândit la nivel mondial.

Temerile nu sunt altceva decât stări de spirit. Orice stare mentală poate fi controlată și direcționată. Așa cum știe toată lumea, medicii sunt mai puțin predispuși la boală tocmai din cauză că NU SE TEM DE EA. Se cunosc nenumărate cazuri de medici care au intrat zilnic în contact cu sute de bolnavi de variolă sau de alte boli extrem de contagioase fără să fie infectați. Imunitatea lor împotriva bolii se datorează în primul rând, dacă nu cumva în exclusivitate, absenței FRICII de boală.

Omul nu poate crea ceva decât dacă își imaginează acest lucru în plan mental, sub forma unei idei. Din această afirmație rezultă o alta, încă și mai importantă, și anume: GÂNDURILE OMULUI ÎNCEP IMEDIAT SĂ SE TRANSPUNĂ ÎN REALITATE (ÎN ECHIVALENTUL LOR FIZIC), INDIFERENT DACĂ SUNT VOLUNTARE SAU INVOLUNTARE. Gândurile culese accidental din eter (emise de alte minți) pot influența – uneori decisiv – statutul financiar, de afaceri, profesional sau social al unei persoane, la fel de sigur ca și gândurile emise în mod conștient de persoana respectivă.

Așa se explică de ce anumite persoane par să fie „norocoase", în timp ce altele, deși înzestrate cu o educație, o experiență, o inteligență și capacități aparent mai mari par să fie lovite în permanență de ghinion. Această realitate poate fi explicată prin afirmația potrivit căreia *orice om are capacitatea de a-și controla în totalitate mintea,* pe care și-o poate deschide în fața gândurilor emise de alte persoane, sau dimpotrivă, pe care și-o poate închide complet, nelăsând să pătrundă în ea decât propriile sale gânduri.

Natura i-a dăruit omului un control desăvârșit asupra unui singur lucru, și anume GÂNDURLE sale. Dacă ținem cont și de afirmația de dinainte, potrivit căreia tot ce creează omul începe sub forma unui gând, ca premisă ne conduce foarte aproape de principiul cu ajutorul căruia poate fi controlată TEAMA.

Dacă este adevărat că ORICE GÂND ARE TENDINȚA SĂ SE TRANSFORME ÎN ECHIVALENTUL SĂU FIZIC (iar acest lucru poate fi demonstrat dincolo de

orice îndoială), rezultă că gândurile de teamă și de sărăcie nu vor putea fi transformate niciodată în gânduri de curaj și de bogăție.

După prăbușirea bursei de pe Wall Street, poporul american a început să gândească în termeni de sărăcie. Lent, dar sigur, gândul colectiv s-a cristalizat în echivalentul său fizic, manifestat prin Marea Recesiune. Acest fenomen a fost inevitabil, la fel ca orice altă lege a naturii.

Teama de sărăcie

Între SĂRĂCIE și BOGĂȚIE nu poate exista niciun compromis! Cele două drumuri care conduc către aceste direcții sunt diametral opuse. Dacă dorești să fii bogat, trebuie să refuzi să accepți chiar și cea mai mică circumstanță care poate conduce către sărăcie. (În cazul de față, cuvântul „bogăție" este folosit în sensul său cel mai larg, de abundență financiară, spirituală, mentală și materială). Punctul de plecare al căii care conduce către bogăție este DORINȚA. În primul capitol ai primit instrucțiuni detaliate referitoare la felul în care poate fi folosită corect DORINȚA. În capitolul de față, referitor la TEAMĂ, vei primi instrucțiuni la fel de complete prin care îți poți pregăti mintea pentru a utiliza într-un mod pragmatic DORINȚA.

A sosit momentul să accepți o provocare, care va arăta – între altele – cât de bine ai integrat această filozofie. Este un moment ideal pentru a face o profeție legată de propriul tău viitor și de ceea ce îți rezervă acesta. Dacă, după citirea

acestui capitol, încă îți vei mai dori să accepți sărăcia, înseamnă că ești ferm decis să te bucuri de ea și nimeni nu te va putea împiedica să o faci.

În schimb, dacă îți vei dori să fii bogat, va trebui să stabilești ce tip de bogăție îți dorești și în ce cantitate. Acum cunoști drumul care duce către bogăție. Această carte ți-a oferit o hartă care te poate menține pe acest drum, dacă o vei urma. Dacă nu vei porni la drum sau dacă te vei opri pe parcurs, singurul pe care vei putea da vina vei fi TU ÎNSUȚI. Întreaga responsabilitate îți aparține. Niciun pretext nu te va putea deroga de această responsabilitate dacă vei refuza să soliciți bogățiile Vieții, întrucât acceptarea nu presupune decât un singur lucru, și anume, exact lucrul asupra căruia ai un control desăvârșit: GÂNDURILE tale. Orice om își poate asuma propria STARE MENTALĂ. Aceasta nu poate fi cumpărată de la altcineva, ci trebuie creată.

Teama de sărăcie este o stare mentală, nimic altceva! Ea este însă suficientă pentru a distruge orice șansă de realizare, în orice domeniu al vieții – adevăr care a devenit dureros de evident în timpul recesiunii.

Această teamă paralizează facultatea rațiunii, distruge imaginația, ucide încrederea în sine, subminează entuziasmul, descurajează inițiativa, conduce la nesiguranță în privința scopului, încurajează amânarea și împiedică autocontrolul. Mai mult, ea distruge farmecul personalității, anihilează posibilitatea gândirii corecte, face imposibilă concentrarea eforturilor, subjugă perseverența, reduce la zero puterea voinței, distruge ambiția, întunecă memoria și

invită eșecul în toate formele posibile. Ca și cum toate acestea nu ar fi fost de ajuns, ea ucide iubirea și emoțiile subtile ale inimii, descurajează prietenia și invită dezastrul în viața ta, în o sută de forme diferite, conduce la somnolență, la suferință și la nefericire, și totul în pofida adevărului evident că trăim cu toții într-o lume a supraabundenței, în care există tot ce și-ar putea dori vreodată inima omului, fără ca cineva sau ceva să îi poată sta în cale, cu excepția absenței unui scop bine definit.

Fără nicio îndoială, teama de sărăcie este cea mai distructivă dintre toate cele șase temeri de bază. Am plasat această temere în capul listei deoarece ea este cea mai dificil de controlat. Este nevoie de foarte mult curaj pentru a spune adevărul referitor la originea acestei temeri, și de un curaj încă și mai mare pentru a accepta acest adevăr, odată afirmat. Teama de sărăcie a apărut datorită tendinței înnăscute a omului de A-ȘI PRĂDA DIN PUNCT DE VEDERE ECONOMIC SEMENII. Toate celelalte animale, situate mai prejos decât omul în ierarhia naturii, sunt motivate de instinct, dar capacitatea lor de a „gândi" este limitată. De aceea, ele se vânează unele pe altele din punct de vedere fizic. Omul este înzestrat cu un simț superior al intuiției, cu rațiune și simțire, motiv pentru care nu-și consumă fizic semenii, dar își găsește o mare satisfacție în a-i „consuma" DIN PUNCT DE VEDERE FINANCIAR. Oamenii sunt atât de avari încât și-au creat toate legile juridice necesare pentru a se păzi de semenii lor.

Dintre toate epocile cunoscute ale istoriei civilizației umane, cea în care trăim pare să fie cea mai uluitoare din

acest punct de vedere, al nebuniei generate de bani. Dacă nu dispune de un cont gras în bancă, un om este considerat mai insignifiant decât praful pământului. În schimb, dacă are bani – INDIFERENT CUM I-A PROCURAT – el este considerat un „rege" sau un „șmecher". Se consideră mai presus de lege, face politica țării, domină lumea afacerilor și toată lumea se înclină până la pământ atunci când trece el.

Nimic nu generează atâta suferință și atâta umilință ca SĂRĂCIA! Numai cei care au experimentat plenar sărăcia înțeleg valoarea acestei afirmații.

Nu-i de mirare că omul *se teme* de sărăcie. De-a lungul a numeroase experiențe de viață, el a învățat că nu poate avea încredere în mulți dintre semenii săi în ceea ce privește banii și posesiunile materiale. Afirmația este extrem de tristă, iar cea mai tristă parte a ei este aceea că e ADEVĂRATĂ.

Majoritatea căsniciilor sunt motivate de bogăția posedată de una sau de ambele părți contractante. În aceste condiții, nu-i de mirare că tribunalele sunt atât de ocupate cu pronunțarea divorțurilor!

Omul este atât de disperat să acumuleze bogăție încât este dispus să se preteze la orice în acest scop, pe cât posibil prin mijloace legale, dar și prin alte mijloace, dacă acest lucru se dovedește necesar.

Autoanaliza îi poate dezvălui celui care o practică însușiri deloc plăcute, pe care mulți oameni ar prefera chiar să le ignore. Și totuși, această formă de autoexaminare este absolut necesară pentru toți cei care doresc de la Viață ceva mai mult decât simpla mediocritate și sărăcie. Atunci când practici autoanaliza, amintește-ți întotdeauna că tu ești

deopotrivă judecătorul și juriul, procurorul și avocatul apărării, dar și acuzatul. De aceea, încearcă să privești faptele cu toată luciditatea. Pune-ți întrebări clare și solicită de la tine răspunsuri precise și sincere. În acest fel, atunci când vei termina cu autoanaliza, te vei cunoaște mai bine pe tine însuți. Dacă nu crezi că poți fi un judecător imparțial, apelează la cineva din exterior și roagă-l să acționeze ca judecător în timp ce tu depui mărturie la bară. *Ceea ce contează este să obții adevărul legat de tine însuți, cu orice preț și indiferent cât de umilit te-ai simți pe moment!*

Atunci când sunt întrebați de ce se tem cel mai mult, majoritatea oamenilor răspund: „Nu mă tem de nimic." Răspunsul este profund incorect, dar foarte puțini oameni își dau seama cât de handicapați și de schilodiți sunt din punct de vedere spiritual și fizic din cauza temerilor lor. Această emoție este atât de subtilă și de bine ascunsă în subconștient încât omul poate suferi din cauza ei întreaga viață fără a-i recunoaște prezența. Numai o analiză plină de curaj îl poate ajuta să se familiarizeze cu acest dușman universal. De aceea, dacă te hotărăști să începi o astfel de analiză, sapă cât mai adânc în interiorul caracterului tău. Iată o listă cu simptomele pe care ar trebui să le cauți.

Simptomele fricii de sărăcie

- INDIFERENȚA. Este adeseori exprimată sub forma absenței ambiției; tolerarea sărăciei; acceptarea fără

niciun protest a tuturor umilințelor la care te supune viața; lene fizică și mentală; lipsă de inițiativă, de imaginație, de entuziasm și de autocontrol.

- INDECIZIA. Obiceiul de a le permite celor din jur să gândească în locul tău. Neimplicare. Acea stare în care te uiți la jucători de dincolo de gard.
- ÎNDOIALA. Se manifestă adeseori prin pretexte și scuze menite să justifice, să explice sau să ceară scuze pentru eșecurile personale. Uneori se manifestă prin invidierea sau criticarea celor bogați.
- ÎNGRIJORAREA. Se manifestă de regulă prin învinovățirea celor din jur, prin tendința de a cheltui mai mult decât ai, de a-ți neglija înfățișarea fizică; lipsa de autocontrol în privința consumului de băuturi de alcoolice (uneori și de droguri); nervozitate, lipsă de echilibru, absența încrederii în sine.
- PRECAUȚII EXCESIVE. Obiceiul de a vedea întotdeauna latura negativă a circumstanțelor, de a te gândi și de a anticipa numai eșecul, în loc să te concentrezi asupra mijloacelor prin care ai putea reuși. Cunoașterea tuturor căilor care conduc către dezastru și refuzul de a căuta modalități de a evita eșecul. Așteptarea „momentului potrivit" pentru a-ți transpune în practică ideile și planurile, până când această tărăgăneală tinde să devină un obicei permanent. Amintirea tuturor celor care au eșuat vreodată și uitarea tuturor celor care au reușit. Să vezi jumătatea goală a paharului, niciodată

jumătatea plină. Pesimism care conduce la indigestie, la constipație, la autointoxicație, la o respirație urât mirositoare și la proastă dispoziție.

- AMÂNAREA. Obiceiul de a lăsa pe mâine ceea ce ar fi trebuit să faci încă de anul trecut. Pierderea de timp pentru crearea de pretexte, în loc să treci la treabă. Acest simptom este strâns legat de precauții excesive, de îndoială și de îngrijorare. Refuzul de a accepta o responsabilitate dacă o poți evita. Dorința de a face un compromis, mai degrabă decât să te lupți cu un obstacol sau cu o persoană. Acceptarea jumătăților de măsură în loc să te confrunți cu obstacolele și să le folosești drept pietre de încercare și drept prilejuri pentru a avansa. Târguiala cu Viața pentru un leu, în loc să îi ceri o bogăție adevărată, opulență, mulțumire și fericire. Dorința de a face planuri NUMAI DACĂ AI AJUNS PE MARGINEA PRĂPĂSTIEI (EVENTUAL DUPĂ CE AI CĂZUT ÎN EA), ÎN LOC SĂ ARZI TOATE PUNȚILE DE LEGĂTURĂ CU TRECUTUL, ASTFEL ÎNCÂT SĂ NU TE MAI POȚI ÎNTOARCE VREODATĂ ÎNAPOI. Slăbiciune, lipsa cvasitotală de încredere în sine, de autocontrol, de inițiativă, de entuziasm, de ambiție și de luciditate. MAI DEGRABĂ TE AȘTEPȚI SĂ FII SĂRAC DECÂT SĂ CERI SĂ FII BOGAT. Asocierea cu cei care acceptă sărăcia și evitarea celor care cer și primesc de la Viață bogăție.

Banii spun totul!

Unii cititori mă vor întreba: „Ai scris o carte exclusiv despre bani? De ce raportezi totul la ei?" Mulți oameni cred – și au dreptate – că există și alte forme de bogăție, mai de dorit decât banii. Așa este, există bogății care nu pot fi măsurate în dolari, dar există și milioane de oameni care gândesc în termenii următori: „Dă-mi toți banii de care am nevoie și voi obține tot ceea ce îmi doresc de la Viață."

Principalul motiv pentru care am scris această carte despre felul în care poți obține mai mulți bani este acela că lumea a trecut recent printr-o experiență care a lăsat milioane de oameni paralizați din cauza FRICII DE SĂRĂCIE. Iată un citat din ziarul New York World-Telegram, scris de Westbrook Pegler, care descrie perfect unde poate conduce această teamă:

„Banii nu sunt altceva decât niște bucăți de metal sau de hârtie. Există comori ale inimii și ale sufletului pe care banii nu le pot cumpăra, dar atunci când dau faliment, cei mai mulți dintre oameni uită acest lucru și nu-și mai pot focaliza mintea asupra lor. Atunci când omul își caută de lucru și nu găsește, ceva se întâmplă cu spiritul lui, fapt reflectat în căderea umerilor săi, în pălăria pusă strâmb pe cap, în mersul său și în privirile sale. Acest om nu poate scăpa de sentimentul de inferioritate față de semenii săi care au de lucru, chiar dacă știe că aceștia nu îi sunt egali din punctul de vedere al caracterului, al inteligenței și al celorlalte capacități.

Pe de altă parte, acești oameni (care au slujbe) simt într-adevăr un sentiment de superioritate față de el, lucru

valabil inclusiv pentru prietenii lui, care îl privesc (eventual inconștient) ca pe un ratat. Chiar dacă se împrumută o vreme, omul nostru nu mai poate trăi la nivelul la care era obișnuit, și oricum nu se poate împrumuta multă vreme. De altfel, simplul împrumut pentru a supraviețui reprezintă o experiență sinistră, care îl deprimă, iar banii primiți prin împrumut nu au puterea de a-l binedispune, așa cum se întâmplă cu banii câștigați prin muncă. Desigur, această experiență nu este trăită niciodată de vagabonzi sau de oamenii obișnuiți să o ducă prost, ci doar de cei care au ambiții normale și un respect față de sine în parametrii firești.

Femeile ajung la disperare

Situația femeilor aflate în aceeași situație este diferită. Bărbații rareori se gândesc la femei din această perspectivă. Femeile nu pot fi văzute colindând pe străzi și afișând indiciile după care pot fi recunoscuți bărbații care au primit o lovitură grea din partea vieții. Desigur, nu mă refer aici la prostituate, care sunt echivalentul feminin al vagabonzilor de sex masculin. Mă refer la femeile tinere, decente și inteligente, al căror număr trebuie să fie la fel de mare ca și cel al bărbaților loviți de soartă, dar a căror disperare nu este la fel de evidentă. Poate că se sinucid.

Atunci când un bărbat primește o lovitură din partea vieții, rămânând fără slujbă, el are tot timpul din lume pentru a-și căuta altceva. El poate călători kilometri întregi în căutarea unei slujbe, numai pentru a descoperi că aceasta

a fost deja dată sau că este vorba de una din acele slujbe care nu este plătită decât prin comision și care constă în vânzarea unor produse de care nimeni nu are nevoie și pe care nimeni nu le cumpără, decât cel mult din milă. Refuzând oferta, el se întoarce pe străzi, pe care rătăcește fără o direcție bine stabilită. De aceea, nu face altceva decât să meargă înainte, fără niciun rost. Se uită în vitrinele magazinelor de lux, care vând produse pe care nu le poate cumpăra, și se simte inferior, făcându-le loc umilit celor care doresc să se uite la rândul lor, dar cu un interes activ. Se oprește pentru o clipă la gară sau într-o librărie, unde își odihnește picioarele obosite și se încălzește o vreme. Această activitate nu echivalează însă cu căutarea unei slujbe, așa că, nu peste mult timp, pleacă mai departe. El nu-și dă seama de acest lucru, dar această rătăcire fără direcție îl dă de gol, ca să nu mai vorbim de ridurile adânc întipărite pe fața sa. Poate că este bine îmbrăcat cu niște haine rămase de pe timpul când avea o slujbă, dar aceste haine nu îi pot ascunde disperarea.

Banii spun totul

De-a lungul peregrinării sale, el vede mii de alți oameni, librari, funcționari, chimiști sau simpli muncitori, ocupați cu munca lor, și îi invidiază din tot sufletul. Acești oameni sunt independenți, au respectul față de sine și masculinitatea intacte, în timp ce el nu se poate convinge singur că este un om bun, deși, după multe argumente, reușește să ajungă la această concluzie patru ore mai târziu.

Ce pot să facă banii din om! Dacă ar avea niște bani, s-ar putea regăsi imediat pe sine...

Unii patroni profită în maniera cea mai indecentă cu putință de acești oameni loviți. Ei le oferă salarii de 12 sau de 15 dolari pe săptămână. Un salariu de 18 dolari pare un noroc chior, iar patronii care oferă 25 de dolari pe săptămână nici măcar nu afișează slujba la vedere în cadrul agențiilor de forță de muncă. Am văzut un anunț în ziar cu o ofertă de lucru pentru un om cinstit și curat care să livreze comenzi primite prin telefon de un magazin de sandviciuri între orele 11:00-14:00 pentru 8 dolari pe lună (nu pe săptămână, pe lună!). Anunțul solicita de asemenea: „Precizați religia de care aparțineți". Vă puteți imagina un afront mai mare decât să oferi un loc de muncă unui om cinstit și curat pentru 11 cenți pe oră, și peste toate să îți întrebi victima din ce religie face parte? Din păcate, acestea sunt ofertele de care au parte astăzi oamenii loviți de soartă".

Teama de critici

Nimeni nu poate afirma cu siguranță care sunt originile acestei temeri, dar un lucru este absolut sigur: la ora actuală ea este extrem de răspândită în întreaga lume. Unii oameni cred că această teamă și-a făcut apariția atunci când politica a devenit o „profesiune". Alții consideră că originile ei au legătură cu perioada când femeile au început să devină preocupate de modă și de „stilul" felului în care sunt îmbrăcate.

Nefiind nici umorist, nici profet, autorul cărții de față înclină să atribuie această teamă de bază acelei părți a naturii moștenite a omului care îl determină pe acesta nu doar să ia cu forța bunurile semenilor săi, dar să își și justifice această acțiune prin CRITICAREA caracterului acestora. Se știe că hoțul își critică adeseori victimele de la care fură, iar politicienii încearcă să obțină puterea nu prin afișarea virtuților și perfecțiunilor lor, ci prin încercarea de a-și calomnia adversarii.

Teama de critici îmbracă multe forme, marea majoritate fiind mărunte și triviale. Spre exemplu, principala explicație a cheliei la bărbați este teama de a fi criticat. Mai exact, bărbații poartă pălării cu borul strâmt, care împiedică circulația de la rădăcina firului de păr, dar nu pentru că ar avea nevoie de aceste articole vestimentare, ci pur și simplu pentru că „toată lumea face la fel". Indivizii refuză să iasă din turmă și preferă să se alinieze la tendința generală, de teama de a nu fi CRITICAȚI. Femeile nu chelesc decât rareori și nu au fire de păr subțiate, întrucât poartă pălării și bonete moi, care le împodobesc frumos capul, fără a-l chinui.

Desigur, asta nu înseamnă că femeile se tem mai puțin decât bărbații de critici. Dacă întâlnești vreo femeie care emite această pretenție, este suficient să îi ceri să iasă pe stradă cu o pălărie care era la modă prin anul 1890!

Producătorii de articole de vestimentație nu s-au sfiit să capitalizeze această teamă elementară de critici, care reprezintă un blestem pentru umanitate. În fiecare sezon, moda se schimbă. Și cine sunt cei care schimbă aceste

tendințe? Cu siguranță, nu cumpărătorii, ci producătorii. De ce schimbă ei atât de des moda la articolele de vestimentație? Răspunsul se înțelege de la sine. Ei schimbă aceste stiluri pentru a vinde cât mai multe produse.

Din același motiv, producătorii de automobile (cu puține excepții) schimbă modelele de fabricație în fiecare sezon. Nimeni nu dorește să conducă un automobil care nu reprezintă ultimul model apărut pe piață, chiar dacă de multe ori vechile modele se dovedesc mai bune decât cele noi.

Până acum, am descris modul de comportament al oamenilor sub influența fricii de critici doar în ceea ce privește aspectele minore ale vieții. Să vedem acum cum se comportă oamenii aflați sub influența acestei temeri din perspectiva evenimentelor cu adevărat importante pentru relațiile interumane. De pildă, dacă am lua orice om cu vârsta cuprinsă între 35-40 de ani, respectiv ajuns la „maturitate mentală" și i-am citi gândurile secrete, am constata că nimeni nu mai crede în majoritatea fabulelor predicate de majoritatea teologilor dogmatici acum numai câteva decenii.

Din păcate, foarte puțini sunt cei care au și curajul de a-și afirma deschis aceste păreri. Dacă sunt presați suficient de insistent, majoritatea oamenilor preferă să spună o minciună decât să recunoască faptul că nu mai cred de mult în acea formă a religiei care îi ținea pe oameni înlănțuiți în ignoranță înainte de epoca descoperirilor științifice și a educației.

De ce refuză oamenii chiar și în această epocă a iluminării să accepte deschis că nu mai cred în fabulele

predicate de religie cu câteva decenii în urmă? Răspunsul este simplu: „Din cauza fricii de critici". Cu doar un secol și ceva în urmă, oamenii încă mai erau arși pe rug dacă afirmau că nu cred în stafii. Nu-i de mirare că am moștenit o conștiință colectivă care ne face să ne temem de critici. Nu este foarte departe epoca în care criticile celorlalți nu erau doar verbale, ci presupuneau inclusiv aplicarea unor sancțiuni severe. De altfel, acest lucru încă se mai întâmplă în anumite țări de pe glob.

Teama de critici împiedică inițiativa, distruge puterea imaginației, limitează individualitatea, reduce încrederea în sine și afectează omul în o mie și una de alte maniere. Părinții le produc adeseori copiilor lor daune ireparabile atunci când îi critică. Mama unuia din amicii mei din copilărie obișnuia să îl altoiască în fiecare zi, completând pedeapsa cu afirmația: „O să sfârșești la închisoare înainte să faci 20 de ani". Într-adevăr, la vârsta de 17 ani băiatul a fost trimis la o închisoare pentru minori.

Criticismul este acel deserviciu de care nimeni nu mai are nevoie, întrucât toată lumea și-a făcut deja un stoc imens, beneficiind pe gratis de acest produs. Adeseori, cei mai răi critici se dovedesc a fi rudele cele mai apropiate. După părerea mea, inducerea complexelor de inferioritate la copii de către părinții care îi critică ar trebui să fie considerată o crimă (chiar este o crimă, și încă una de cea mai josnică speță). Angajatorii care cunosc natura umană scot tot ce este mai bun de la angajații lor nu prin critici, ci prin sugestii constructive. Părinții ar obține aceleași rezultate de la copiii lor dacă ar aplica aceeași metodă. Criticile nu fac decât să

induce starea de TEAMĂ sau de resentiment în inima omului, fiind incapabile să inducă vreodată starea de iubire sau de afecțiune.

Simptomele fricii de critici

Această teamă este aproape la fel de universală ca și teama de sărăcie, iar efectele ei sunt la fel de fatale pentru realizarea personală, pentru simplul motiv că această teamă distruge inițiativa și descurajează folosirea imaginației. Principalele simptome ale acestei temeri sunt:

- INTERIORIZAREA EXCESIVĂ. Este manifestată de regulă prin nervozitate, timiditate în conversație și atunci când cunoști un străin, poziții ciudate ale mâinilor și picioarelor, mutarea frecventă a privirii.
- LIPSA DE ECHILIBRU INTERIOR. Este manifestată prin incapacitatea de-ați controla tonalitatea vocii, nervozitate în prezența celorlalți, postur[illegible] corporale greșite, memorie slabă.
- SIMPTOME ALE PERSONALITĂȚII. Lips[illegible] de fermitate în luarea deciziilor, a farmecului personal și a capacității de a-ți exprima limpede opiniile. Obiceiul de a ocoli problemele, în loc să încerci să le rezolvi. Acceptarea opiniilor celor din jur fără a examina îndeaproape aceste păreri.
- COMPLEXELE DE INFERIORITATE. Obiceiul de a-ți exprima aprobarea față de sine, deopotrivă în cuvinte și prin acțiunile tale, dar numai pentru a-ți

ascunde un complex de inferioritate. Folosirea „cuvintelor mari" pentru a-i impresiona pe cei din jur, adeseori fără a cunoaște semnificația acestor cuvinte. Imitarea gratuită (fără prea mult discernământ) a felului de a se îmbrăca, de a vorbi și de a se comporta al celor din jur. Umflarea în pene prin descrierea unor realizări imaginare (această tactică poate conduce la apariția unui fals sentiment de superioritate).

- EXTRAVAGANȚA. Prostul obicei de a „ține pasul cu vecinii", cheltuind mai mult decât îți permite bugetul personal.
- LIPSA DE INIȚIATIVĂ. Incapacitatea de a îmbrățișa oportunitățile care te pot ajuta să progresezi, teama de a-ți exprima opiniile, lipsa de încredere în propriile idei, răspunsurile evazive date la întrebările puse de superiori, ezitări frecvente atunci când vorbești sau când ai ceva de făcut, autoamăgire prin cuvinte și fapte.
- LIPSA AMBIȚIEI. Superficialitate mentală, lipsa dorinței de a te afirma, încetineală în luarea deciziilor, faptul că te lași ușor influențat de alții, obiceiul de a-i critica pe la spate pe cei din jur și de a-i flata atunci când te afli în fața lor, obiceiul de a accepta înfrângerea fără niciun protest, renunțarea la un proiect pentru simplul motiv că alții nu sunt de acord cu el, suspiciuni fără rost, lipsă de tact, incapacitatea de a accepta răspunderea pentru propriile greșeli.

Teama de boală

Această teamă își are originile în ereditatea fizică și socială. Ea este strâns asociată la origini cu cauzele fricii de bătrânețe și cu cele ale fricii de moarte, care îl apropie pe om de granița acelei „lumi teribile" despre care nu știe nimic, dar despre care a învățat tot felul de lucruri neplăcute. Există de asemenea opinia generalizată că anumiți oameni lipsiți de etică angrenați în afacerea „vânzării sănătății" nu sunt deloc străini de cultivarea și întreținerea acestei frici de boală.

Pe scurt, omul se teme de boală din cauza imaginilor teribile implantate în mintea lui legate de ceea ce s-ar putea întâmpla dacă ar muri. O altă cauză a acestei temeri este legată strict de costul economic al bolii, deloc mic în zilele noastre.

Un medic reputat a estimat că circa 75% din oamenii care fac vizite la cabinetele medicale suferă de ipohondrie (teama de o boală imaginară). Într-adevăr, s-a demonstrat destul de convingător că teama de o boală poate produce simptome fizice identice cu cele ale bolii, chiar dacă boala propriu-zisă nu s-a instalat.

Mintea umană este incredibil de puternică. Ea poate construi, dar poate și distruge.

Folosindu-se într-un mod nedemn de această frică de boală, producătorii de medicamente au strâns averi imense. Această speculare fără scrupule a credulității umane a devenit atât de prevalentă în ultimii 20 de ani încât revista Colliers' Weekly Magazine s-a văzut nevoită să ducă o campanie acidă împotriva celor mai veroși afaceriști din domeniul medicamentelor.

În timpul epidemiei de gripă care a izbucnit în timpul războiului mondial, primarul orașului New York a luat măsuri drastice pentru a limita efectele dezastruoase provocate de teama inerentă a oamenilor. El a convocat o conferință de presă și le-a spus ziariștilor: „Domnilor, vă rog să nu tipăriți *titluri capabile să sperie oamenii* referitoare la epidemia de gripă. Dacă nu veți coopera cu mine, situația ar putea scăpa de sub control." Ziarele au renunțat să mai publice articole despre gripă și într-o singură lună situația s-a stabilizat.

Am realizat acum câțiva ani o serie de experimente care au demonstrat că oamenii se pot îmbolnăvi din cauza sugestiilor negative. Am rugat atunci trei cunoștințe să le facă vizite „victimelor" pe care le-am ales pentru experiment și să le spună: „Te doare ceva? Arăți foarte rău." La început, întrebarea stârnea un zâmbet, urmat de răspunsul nonșalant: „O, nu, nu am nimic. Mă simt bine." Când apărea și cel de-al doilea subiect care făcea aceleași observații, „victimele" răspundeau: „Nu știu ce am. Ce-i drept, nu mă simt prea bine." Celui de-al treilea subiect „victima" îi răspundea pe șleau că nu se simte deloc bine.

Dacă ai îndoieli, poți să repeți acest experiment, dar ai grijă să nu împingi lucrurile prea departe. Există o sectă religioasă ai cărei membri se răzbună pe dușmanii lor prin metoda „magiei negre", care nu diferă prea mult de experimentul nostru.

Există dovezi copleșitoare care atestă faptul că bolile apar adeseori sub forma unor gânduri negative. Astfel de

gânduri se pot propaga de la o minte la alta prin sugestie, sau pot fi create de un singur individ în propria sa minte (autosugestie).

Cunosc o persoană mai inteligentă decât te-ar putea face să crezi acest incident care mi-a spus odată: „Atunci când cineva mă întreabă dacă mă simt bine, îmi vine să-i dau un pumn în nas!"

Medicii își trimit adeseori pacienții „să schimbe clima", pornind de la premisa necesității unei schimbări a „atitudinii mentale". Sămânța fricii de boală sălășluiește în mintea tuturor oamenilor. Grijile, teama, descurajarea, dezamăgirea în dragoste sau în afaceri contribuie la intrarea în germinație a acestei semințe și la încolțirea ei. Recenta recesiune le-a dat foarte mult de lucru medicilor, întrucât orice formă de gândire negativă poate conduce la boală.

În capul listei cauzelor care provoacă teama de boală se numără dezamăgirea în dragoste și în afaceri. Cunosc un tânăr care a suferit o dezamăgire în dragoste, după care a fost spitalizat. Luni la rând, el a oscilat între viață și moarte. Medicii au chemat atunci un specialist în sugestie. Acesta a înlocuit asistentele medicale cu *o tânără fermecătoare,* care a acceptat (la sugestia specialistului) să facă dragoste cu tânărul încă de la prima vizită. După trei săptămâni pacientul a fost eliberat din spital, încă suferind, dar de o cu totul altă boală. ERA DIN NOU ÎNDRĂGOSTIT. Mai târziu, pacientul și „asistenta medicală" s-au căsătorit. În momentul publicării acestei cărți, amândoi se bucură de o sănătate excelentă.

Simptomele fricii de boală

Simptomele acestei temeri universale sunt:

- AUTOSUGESTIA. Obiceiul de a folosi negativ autosugestia prin căutarea voluntară a tot felul de simptome de boli. Convingerea că suferi de o boală imaginară și descrierea ei ca și cum ar fi vorba de o boală reală. Obiceiul de a încerca toate remediile indicate de alții, pornind din start de la premisa că acestea au o valoare terapeutică reală. Discuțiile interminabile despre accidente, operații și boli. Experimentarea fără supraveghere profesională a tot felul de diete, exerciții fizice etc. Încercarea reme-diilor, medicamentelor și altor terapii fără consul-tarea unui specialist.
- IPOHONDRIA. Obiceiul de a vorbi tot timpul despre boli, de a te concentra exclusiv asupra acestora și de a te aștepta ca o boală să apară, până când sistemul tău nervos cedează. Acest gen de afecțiuni nu pot fi vindecate cu pastile și pilule. Ele sunt generate de gândurile tale negative; de aceea, singurele care le pot vindeca sunt gândurile tale pozitive. Se spune că ipohondria (termen medical care înseamnă boală imaginară) poate face tot atât de mult rău ca și boala reală de care se teme atât de tare „pacientul". Majoritatea „crizelor nervoase" se datorează unor boli imaginare.

- ABSENȚA EXERCIȚIILOR FIZICE. Teama de boală îi determină adeseori pe oameni să renunțe complet la exercițiile fizice, fapt care conduce la o greutate excesivă.
- SUSCEPTIBILITATEA. Teama de boală subminează rezistența naturală a corpului, creând astfel condiții favorabile pentru tot felul de boli.

  Adeseori, teama de boală este asociată cu teama de sărăcie, îndeosebi în cazul ipohondrilor, care își fac tot timpul probleme dacă vor avea bani să plătească facturile medicilor, ale spitalizării etc. Acest tip de oameni își petrec foarte mult timp pregătindu-se pentru boală, vorbind despre moarte, punând deoparte bani pentru mormânt și pentru ceremonia funerară etc.
- RĂSFĂȚUL. Obiceiul de a cerși simpatia celor din jur, folosind ca pretext o boală imaginară. Mulți oameni recurg la acest truc pentru a evita să muncească. Obiceiul de a mima boala pentru a-ți ascunde lenea sau lipsa de ambiție.
- LIPSA DE AUTOCONTROL. Obiceiul de a consuma în exces alcool sau narcotice pentru a-ți vindeca anumite dureri, cum sunt migrenele sau nevralgiile, în loc să încerci să elimini cauza care le-a provocat.

Obiceiul de a citi despre tot felul de boli și [illegible] la gândul că ai putea suferi de acestea. Obiceiul de a [illegible] reclamele la medicamente.

Teama de pierderea iubirii unei persoane dragi

Cauza care stă la originea acestei temeri necesită o descriere un pic mai amănunțită. În mod evident, ea a apărut din cauza obiceiului bărbaților poligami de a fura alesele semenilor lor sau de a-și permite libertăți cu acestea ori de câte ori puteau.

Din această teamă de pierdere a iubirii unei persoane dragi s-au născut gelozia și alte forme de demență. Această teamă este cea mai dureroasă dintre cele șase. De aceea, ea poate provoca cele mai mari daune corpului și minții, și nu de puține ori poate conduce chiar la o nebunie permanentă.

Teama de pierderea iubirii unei persoane dragi datează probabil din epoca de piatră, când bărbații luau cu forța partenerele altor bărbați. Ei continuă și astăzi să fure femei, dar metodele lor s-au mai rafinat. În locul forței, ei apelează la persuasiune, la promisiunea de a le face femeilor cadouri frumoase, de a le dărui haine scumpe, mașini și ale „momeli" mult mai eficiente decât forța fizică. Obiceiurile bărbaților nu s-au schimbat din epoca de piatră și până în prezent, dar se manifestă diferit.

Analiza atentă a arătat că femeile sunt mai susceptibile să sufere de această teamă decât bărbații. Acest fapt poate fi explicat cu ușurință. Femeile au învățat din experiență că bărbații sunt poligami prin natura lor, așa că nu pot avea încredere în ei.

Simptomele fricii de pierderea iubirii unei persoane dragi

Principalele simptome ale acestei temeri sunt:

- GELOZIA. Obiceiul de a fi suspicios pe prieteni și pe cei dragi, chiar dacă nu ai dovezi rezonabile în această direcție. (Gelozia este o formă de demență precoce, care poate deveni violentă chiar și în absența unei cauze reale). Obiceiul de a-ți acuza soția sau soțul de infidelitate, fără să ai o bază reală. Suspiciunea generală, îndreptată împotriva tuturor. Absența încrederii în oameni.
- CĂUTAREA NODULUI ÎN PAPURĂ. Obiceiul de a le căuta nod în papură tuturor – prieteni, rude, asociați de afaceri sau membri ai familiei – fără să fi fost provocat și fără să ai un motiv aparent.
- JOCURILE DE NOROC. Obiceiul de a juca la jocuri de noroc, de a fura, de a înșela sau de a-ți asuma un risc prea mare pentru a face rost de bani pentru cei dragi; convingerea că dragostea poate fi cumpărată. Obiceiul de a cheltui mai mult decât îți permite bugetul, de a face datorii etc., cu scopul de a le face cadouri celor dragi și a le câștiga astfel favorurile. Insomnie, nervozitate, lipsă de perseverență, slăbiciunea voinței, lipsă de autocontrol, temperament aprins.

Teama de bătrânețe

În esență, această teamă poate avea la origini două surse. Pe de o parte, este vorba de gândul că bătrânețea ar putea atrage după sine SĂRĂCIA. Pe de altă parte, aceasta fiind de departe cea mai comună sursă de origine, ea se poate datora învățăturilor religioase din trecut referitoare la „focul și pucioasa" iadului și la alte asemenea prostii inventate de oameni lipsiți de scrupule cu scopul de a-i înlănțui și de a-i manipula pe semenii lor prin teamă.

Așadar, teama de bătrânețe are la origini două surse: neîncrederea în semeni și teama că aceștia ți-ar putea fura bunurile, pe de o parte, și imaginile teribile legate de lumea de apoi, implantate în subconștient (inclusiv datorită raportului acestuia cu subconștientul colectiv) încă din fragedă copilărie, la o vârstă când copilul nu își poate controla deloc mintea.

O altă cauză a acestei temeri comune de bătrânețe este posibilitatea de a te îmbolnăvi, care devine din ce în ce mai mare pe măsură ce îmbătrânești. Teama de pierderea virilității în cazul bărbaților amplifică și ea frica de bătrânețe.

Cea mai comună cauză a acestei temeri rămâne însă frica de sărăcie. Expresia „azil de bătrâni" este suficientă pentru a da fiori oricărui om care se gândește la posibilitatea de a-și petrece ultimii ani din viață într-un astfel de stabiliment.

O altă cauză care contribuie la amplificarea fricii de bătrânețe este posibilitatea de a-ți pierde independența odată cu pierderea libertății economice, dar și a celei fizice.

Simptomele fricii de bătrânețe

Cele mai comune simptome ale acestei temeri sunt: Tendința de a încetini ritmul și de a-ți crea un complex de inferioritate la vârsta maturității mentale, în jurul vârstei de 40 de ani. Convingerea greșită că ai „luat-o în jos" din cauza procesului de îmbătrânire. (Așa cum am mai spus, adevărul este că cei mai fructuoși ani din viața unei persoane, din punct de vedere spiritual și mental, sunt cei dintre vârsta de 40 de ani și cea de 60 de ani).

Obiceiul de a vorbi cu tristețe despre tine ca despre un om bătrân pentru simplul motiv că ai împlinit 40 sau 50 de ani, în loc să îți exprimi recunoștința pentru că ai ajuns la vârsta înțelepciunii și a înțelegerii.

Obiceiul de a renunța la exercitarea spiritului de inițiativă, a imaginației și a încrederii în sine pornind de la convingerea greșită că ești prea bătrân pentru a-ți mai manifesta aceste calități. Obiceiul de a te îmbrăca mult mai tinerește decât ar impune-o vârsta pe care o ai și de a imita comportamentul tinerilor, care nu face decât să te pună într-o lumină ridicolă în fața prietenilor și a străinilor.

Teama de moarte

Mulți oameni consideră că aceasta este cea mai crudă dintre toate temerile elementare. Motivul este cât se poate de evident. În cea mai mare parte a cazurilor, teama teribilă asociată cu gândul la moarte se datorează fanatismului religios. Așa-zișii „păgâni" se tem mult mai puțin de moarte

decât oamenii „civilizați". De mii de ani, oamenii încearcă să răspundă la întrebările: „De unde vin și încotro mă îndrept?"

În timpul epocilor întunecate din trecut, elita vicleană și manipulatoare nu a ezitat nicio clipă să le ofere oamenilor un răspuns la aceste întrebări, DAR PENTRU UN PREȚ. Aceasta este cea mai importantă sursă care stă la baza actualei FRICI DE MOARTE a oamenilor.

„Vino în sfera mea de influență, acceptă credința mea și dogmele mele, iar eu îți voi da un bilet care îți va permite accesul în rai atunci când vei muri. Dacă nu vei accepta însă protecția mea, diavolul te va prinde în ghearele sale și te va arde pentru eternitate."

ETERNITATEA înseamnă foarte mult timp, iar FOCUL reprezintă un chin teribil. Gândul la pedeapsa eternă și la arderea în foc îi poate face pe oameni nu doar să se teamă de moarte, dar și să își piardă complet uzul rațiunii. El poate distruge în totalitate interesul pentru viață și fericirea.

În timpul cercetărilor mele am citit o carte intitulată „Un catalog al zeilor", în care sunt enumerați *30.000* de zei pe care i-au adorat oamenii de-a lungul timpului. *30.000 de zei, simbolizați de cele mai variate imagini!* Nu-i de mirare că oamenii au ajuns să fie atât de speriați de apropierea morții...

Chiar dacă liderii religioși nu au capacitatea de a trimite pe cineva în rai sau în iad, posibilitatea celui din urmă pare atât de înspăimântătoare încât simplul gând asociat cu el poate amplifica imaginația, creând imagini extrem de realiste, care paralizează rațiunea și generează teama de moarte.

În realitate, NIMENI NU ȘTIE și nimeni nu a știut vreodată cum arată raiul și iadul, și nici măcar dacă aceste locuri există cu adevărat. Această lipsă de cunoaștere pozitivă le permite tuturor șarlatanilor să pătrundă în mințile oamenilor și să le controleze prin minciunile și prin invențiile lor.

Teama de MOARTE nu mai este atât de intensă la ora actuală cum era pe vremea când nu existau mari colegii și universități. Oamenii de știință au adus multă lumină în această lume, iar adevărul științific eliberează rapid oamenii de această teamă de MOARTE. Tinerii care urmează diferite facultăți și colegii nu se mai lasă atât de ușor impresionați de „focul și pucioasa" iadului. Cu ajutorul biologiei, astronomiei, geologiei și al altor științe asociate, temerile specifice epocilor întunecate care au cuprins mințile oamenilor și le-au distrus rațiunea au fost în mare măsură risipite.

Azilurile de nebuni sunt pline cu oameni care și-au pierdut mințile din cauza FRICII DE MOARTE.

Această teamă este inutilă. Moartea va veni oricum, indiferent cum ne raportăm la ea. De aceea, ar trebui să o acceptăm ca pe o necesitate, uitând apoi de ea. Cu siguranță, moartea chiar reprezintă o necesitate; în caz contrar, ea nu ne-ar afecta. La urma urmelor, poate că nici nu este ceva atât de rău cum ne-a fost prezentat de-a lungul timpului.

Întreaga lume este alcătuită din numai două principii: ENERGIA și MATERIA. Fizica particulelor ne învață că nici materia, nici energia (singurele realități cunoscute omului) nu pot fi create sau distruse. Ambele principii pot fi transformate, dar niciunul nu poate fi distrus.

Viața înseamnă energie, înainte de toate. Dacă nici materia, nici energia nu pot fi distruse, înseamnă că nici viața nu poate fi distrusă. La fel ca alte forme de energie, viața poate trece prin diferite faze de tranziție sau de schimbare, dar nu poate fi distrusă cu adevărat. Moartea nu reprezintă altceva decât o simplă tranziție.

Dacă moartea nu reprezintă altceva decât o schimbare, înseamnă că ea nu poate fi urmată decât de un somn lung, etern și odihnitor, și nimeni nu se teme de somn. De aceea, renunță o dată pentru totdeauna la teama de moarte.

Simptomele fricii de moarte

Principalele simptome ale acestei temeri sunt:

Obiceiul de a te GÂNDI la moarte, în loc să faci ceva cu VIAȚA ta; acest obicei se datorează de regulă lipsei unui scop în viață sau a unei ocupații care să ți se potrivească. Această teamă este mai prevalentă în rândul celor vârstnici, dar uneori îi cad victimă și tinerii. Cel mai bun remediu împotriva fricii de moarte este DORINȚA ARZĂTOARE DE A REALIZA CEVA, bazată pe serviciul util adus altor persoane. Un om ocupat nu are timp să se gândească la moarte. Uneori, teama de moarte este strâns legată de teama de sărăcie, la gândul că moartea ta îi va lăsa pe cei dragi fără un venit. Alteori, ea este provocată de boală și de efectele ei dezastruoase asupra corpului fizic. Cele mai comune cauze ale fricii de moarte sunt: sănătatea precară, sărăcia, lipsa unei ocupații corespunzătoare, dezamăgirea din dragoste, nebunia mintală și fanatismul religios.

Grijile

Îngrijorarea este o stare de spirit bazată pe teamă. Ea operează lent, dar perseverent. Este insidioasă și subtilă. Pas cu pas, ea se insinuează în mintea omului, până când îi paralizează complet rațiunea, îi distruge încrederea în sine și inițiativa. Îngrijorarea este o formă de teamă susținută, generată de indecizie. De aceea, ea reprezintă o stare mentală care poate fi controlată.

O minte agitată se simte întotdeauna neajutorată. Indecizia conduce automat la agitație mentală. Celor mai mulți dintre oameni le lipsește puterea voinței de a lua decizii rapide și de a le susține, chiar și în condiții economice obișnuite. Cât despre perioadele de haos economic (cum a fost recenta recesiune), în timpul acestora indivizii se simt handicapați nu doar din cauza naturii lor inerente care îi face să ia foarte lent decizii, dar și din cauza indeciziei celor din jur, care creează o stare de „indecizie colectivă".

În timpul recesiunii, atmosfera din întreaga lume a fost dominată de teamă și de îngrijorare, două boli mentale care au început să se răspândească imediat după căderea bursei din anul 1929. Nu există decât un singur antidot cunoscut pentru aceste boli: obiceiul de a lua DECIZII rapid și prompt. Acest antidot nu poate fi aplicat decât la nivel individual.

Odată ce am luat decizia de a urma o anumită linie de acțiune, bine definită, noi nu mai avem de ce să ne facem griji. Am luat odată un interviu unui condamnat la moarte care urma să fie ucis pe scaunul electric două ore mai târziu. Condamnatul era de departe cel mai calm deținut

din celulă (în total, erau opt deținuți). Această stare de calm m-a făcut să îl întreb ce simte, știind că va intra în eternitate peste puțin timp. Mi-a răspuns cu un zâmbet de încredere pe față: „Mă simt excelent. Gândește-te, frate: în scurt timp, necazurile mele vor dispărea pentru totdeauna. Toată viața mea nu am avut decât probleme. M-am luptat nonstop să îmi câștig pâinea și să îmi asigur traiul. În scurt timp nu voi mai avea nevoie de aceste lucruri. De când am aflat SIGUR că voi muri, am început să mă simt excelent. M-am hotărât să îmi accept instantaneu soarta și să nu îmi pierd buna dispoziție."

În timp ce îmi vorbea, se afla la masă. A mâncat cât pentru trei persoane, savurând bunătățile din fața sa, ca și cum nu l-ar fi așteptat un dezastru. PUTEREA DECIZIEI l-a ajutat pe acest om să își accepte cu resemnare soarta! Aceeași putere poate împiedica acceptarea circumstanțelor nedorite.

Cele șase temeri de bază se traduc de regulă printr-o stare de îngrijorare manifestată prin indecizie. Eliberează-te o dată pentru totdeauna de teama de moarte și ia decizia de a-ți accepta moartea ca pe ceva de care nu poți scăpa. Renunță la teama de sărăcie și ia decizia de a te mulțumi cu exact atâta bogăție câtă poți acumula FĂRĂ A-ȚI FACE GRIJI. Domină teama de critici luând decizia de A NU TE MAI GÂNDI la ceea ce cred, fac sau spun ceilalți oameni. Elimină teama de bătrânețe luând decizia de a accepta această stare nu ca pe un handicap, ci ca pe o mare binecuvântare care aduce cu sine o înțelepciune, un autocontrol și un nivel de înțelegere pe care tinerii nu le cunosc. Debarasează-te de teama de boală luând decizia să

uiți de simptome. Ține sub control teama de pierderea iubirii celor dragi prin luarea deciziei de a te descurca fără ei, dacă acest lucru se va dovedi necesar.

Ucide din față obiceiul de a-ți face griji, luând o mare decizie. Spune-ți că nimic din ceea ce îți oferă viața nu justifică prețul grijilor. Această decizie îți va dărui o stare de echilibru interior, de pace și de calm, care va atrage după sine starea de fericire.

Omul care se teme, nu numai că își distruge propriile șanse de a acționa inteligent, dar transmite aceste vibrații distructive inclusiv celor cu care intră în contact, distrugând astfel și șansele acestora.

Chiar și un câine sau un cal știu când îi lipsește curajul stăpânului lor. Animalele receptează vibrațiile negative emise de stăpânii lor și se comportă în mod corespunzător. Oricât de jos am coborî pe scara ierarhică a inteligenței în lumea animalelor, vor regăsi această tendință de a recepta vibrațiile fricii. O albină simte imediat când unui om îi este frică. Din motive pe care nu le cunoaștem, albinele sunt mult mai predispuse să înțepe persoanele care emit vibrația fricii decât pe cele care nu o emit.

Vibrațiile fricii se transmit de la o minte la alta la fel de rapid și de sigur cum este transmis sunetul emis de o stație de radio aparatului receptor. Mai mult, ele se transmit PRIN ACELAȘI MEDIU.

Telepatia mentală este o realitate. Gândurile trec de la o minte la alta, indiferent dacă cei care le emit sau cei care le receptează își dau sau nu seama de acest lucru.

Oamenii care exprimă verbal gânduri negative sau distructive pot fi siguri că vor experimenta personal efectele acestor cuvinte, care se vor întoarce asupra lor. Chiar și simpla emisie mentală a unor gânduri negative (nerostite) poate avea un astfel de efect de bumerang. Pe de o parte, cel care emite astfel de gânduri distructive va simți repercusiuni asupra imaginației sale, care va fi mult redusă. Pe de altă parte, prezența oricărei emoții distructive în minte dezvoltă o personalitate negativă, care îi respinge pe oameni, transformându-i de multe ori în niște opozanți. În al treilea rând, gândurile negative nu numai că le fac rău celor din jur, DAR SE IMPREGNEAZĂ INCLUSIV ÎN MINTEA SUBCONȘTIENTĂ A CELUI CARE LE EMITE, devenind parte integrantă din caracterul său.

Simpla emisie a unui gând nu înseamnă că ai scăpat pentru totdeauna de el. Atunci când emiți un gând, acesta se răspândește în toate direcțiile prin intermediul eterului, dar se și impregnează *permanent* în mintea *ta* subconștientă.

Scopul tău în viață ar trebui să fie atingerea succesului. Pentru a avea succes, tu trebuie să îți găsești pacea interioară, să te bucuri de cele necesare unui trai decent și, mai presus de orice, să îți găsești FERICIREA. Toate aceste dovezi certe ale succesului în viață încep sub forma unor gânduri.

Tu îți poți controla propria minte, alimentând-o cu acele gânduri care corespund realității pe care ți-o dorești. Această putere reprezintă un privilegiu, dar și o responsabilitate, căci puterea trebuie folosită într-un mod constructiv. Tu ești stăpânul destinului tău terestru. Acest lucru este la fel de sigur ca și faptul că tu ai puterea de a-ți

controla propriile gânduri. Tu îți poți influența mediul și poți duce viața pe care ți-o dorești, dar la fel de bine poți ignora acest privilegiu, aventurându-te pe marea agitată a „Circumstanțelor", care te va arunca încolo și încoace, ca o coajă de nucă purtată de apele agitate ale oceanului.

Atelierul diavolului

Cel de-al șaptelea rău elementar

Pe lângă cele Șase Temeri de Bază, mai există un rău de care suferă oamenii. El reprezintă solul bogat pe care cresc din abundență semințele eșecului. Este un rău atât de subtil încât prezența lui nu poate fi detectată cu ușurință. Această afecțiune nu poate fi clasificată drept teamă. ADESEORI, EA ESTE MAI PROFUND INSTALATĂ ÎN SUBCONȘTIENTUL PERSOANEI ȘI MAI FATALĂ DECÂT CELE ȘASE TEMERI LA UN LOC. Neștiind ce nume mai bun să îi dau, îi voi spune: SUSCEPTIBILITATEA FAȚĂ DE INFLUENȚELE NEGATIVE.

Oamenii care acumulează mari bogății se protejează întotdeauna împotriva acestei boli! Cei săraci nu se protejează însă niciodată! De aceea, cei care doresc să reușească în orice domeniu al vieții trebuie să se pregătească împotriva acestui rău. Dacă citești această carte cu scopul de a te îmbogăți, analizează-te cu cea mai mare atenție, pentru a stabili dacă ești susceptibil la influențele negative. Dacă vei neglija să îți faci această autoanaliză, tu riști să îți periclitezi atingerea scopului, adică împlinirea dorințelor tale.

Citește lista cu întrebările de mai jos și răspunde cu cea mai mare sinceritate la ele. Fă acest lucru cu aceeași atenție cu care ai scruta împrejurimile în căutarea unui dușman despre care știi că te așteaptă într-o ambuscadă. Tratează-ți apoi defectele descoperite la fel cum ți-ai trata cel mai crunt dușman.

Tu te poți proteja cu ușurință de hoții la drumul mare, întrucât legea prevede o cooperare organizată în beneficiul tău. „Cel de-al șaptelea rău" este însă mult mai greu de controlat, lovind acolo unde te aștepți mai puțin, deopotrivă atunci când dormi și atunci când ești treaz. Mai mult, armele pe care le folosește sunt intangibile, întrucât acest dușman reprezintă o STARE DE SPIRIT. Un alt motiv pentru care acest rău se dovedește atât de periculos este acela că formele pe care le ia sunt la fel de variate ca și experiențele umane. Uneori, el pătrunde în minte chiar prin cuvintele bine intenționate ale rudelor apropiate. Alteori, lovește din interior, din cauza atitudinii tale mentale. Otrava lui este întotdeauna letală, chiar dacă nu ucide întotdeauna pe loc.

Cum te poți proteja împotriva influențelor negative

Pentru a te proteja de influențele negative, deopotrivă cele generate de tine și cele cauzate de activitățile celor din jurul tău, tu trebuie să pornești de la premisa că dispui de o PUTERE A VOINȚEI, folosind-o cât mai des, până când aceasta ajunge să creeze un zid imun la orice influență negativă în jurul minții tale.

Acceptă faptul că și tu, la fel ca toate celelalte ființe umane, ești un om leneș, indiferent și sensibil la toate sugestiile care rezonează cu slăbiciunile tale.

Recunoaște că ești, prin însăși natura ta, sensibil la cele șase temeri de bază și fă-ți obiceiul de a contracara aceste temeri.

Acceptă faptul că influențele negative operează adeseori la nivelul minții tale subconștiente, fiind greu de detectat cu ajutorul facultății raționale. De aceea, blochează-ți mintea în fața tuturor oamenilor care au tendința de a te deprima sau de a te descuraja într-un fel sau altul.

Golește-ți sertarul cu pilule și cu tot felul de sticluțe cu medicamente și nu te mai gândi la durere, la simptomele răcelii sau la diferite boli imaginare.

Caută în mod deliberat compania acelor oameni care te pot influența SĂ GÂNDEȘTI ȘI SĂ ACȚIONEZI PENTRU TINE.

Nu AȘTEPTA niciodată necazurile, căci acestea au tendința să răspundă foarte prompt la astfel de așteptări.

Fără nicio îndoială, cea mai comună dintre toate slăbiciunile oamenilor este obiceiul de a-și lăsa mintea deschisă în fața influenței negative a celorlalți oameni. Această slăbiciune este cu atât mai dăunătoare cu cât majoritate a oamenilor nu își dau seama că o au. Iar cei care își dau totuși seama refuză sau neglijează corectarea ei până când această slăbiciune ajunge să le impregneze în totalitate subconștientul.

Pentru a-i ajuta pe cei care doresc să se cunoască așa cum sunt, am conceput următoarea listă de

Citește aceste întrebări și răspunde la ele cu voce tare, astfel încât să îți poți auzi propria voce. În acest fel, îți va fi mai ușor să fii sincer cu tine însuți.

Întrebări pentru un test de autoanaliză

- Te plângi adeseori că „te simți rău", și dacă da, din ce cauză?
- Ai tendința să îi învinovățești pe cei din jur la cea mai mică provocare din partea lor?
- Faci adeseori greșeli la locul de muncă, și dacă da, de ce?
- Ești sarcastic și ofensiv atunci când faci conversație?
- Eviți în mod deliberat asocierea cu alte persoane, și dacă da, de ce?
- Suferi frecvent de indigestie? Dacă da, care este cauza acestei afecțiuni?
- Ți se pare viața urâtă și viitorul sumbru și lipsit de speranță? Dacă da, de ce?
- Îți place ocupația ta? Dacă nu îți place, de ce nu-ți place?
- Îți plângi frecvent de milă, și dacă da, de ce?
- Ești invidios pe cei care te depășesc într-un domeniu sau altul?
- La ce te gândești mai mult: la SUCCES sau la EȘEC?
- Ți se amplifică sau ți se reduce încrederea în sine pe măsură ce îmbătrânești?

- Înveți vreodată din greșeli?
- Le permiți rudelor și cunoștințelor tale să îți inducă o stare de îngrijorare, și dacă da, de ce?
- Te simți uneori pe culmile exaltării și alteori pe fundul prăpastiei depresiei?
- Cine te inspiră și te influențează cel mai mult pe lume? De ce?
- Tolerezi influențele negative sau descurajante pe care le-ai putea evita?
- Ești neglijent cu felul în care arăți? Dacă da, de ce, și în ce împrejurări?
- Te-ai învățat cumva să „uiți de necazuri" făcându-ți de lucru, astfel încât să fii prea ocupat pentru a mai avea timp de ele?
- Te consideri cumva un „vierme lipsit de coloană vertebrală" atunci când le permiți celorlalți să gândească în locul tău?
- Neglijezi purificarea interioară până când auto-intoxicarea te face să te simți iritat și cu nervii la pământ?
- Câte probleme pe care le-ai putea evita te supără, și de ce le tolerezi?
- Apelezi la băuturi alcoolice, la narcotice sau la țigări pentru „a-ți calma nervii"? Dacă da, de ce nu încerci mai bine cu puterea voinței?
- Te simți „cicălit" de cineva, și dacă da, din ce motiv?
- Ai un SCOP CLAR ÎN VIAȚĂ? Dacă da, care este acesta și ce plan ți-ai făcut pentru îndeplinirea lui?
- Suferi din cauza uneia sau mai multor temeri de bază? Dacă da, de care?

- Ai vreo metodă de ecranare a influențelor negative exterioare?
- Te folosești în mod deliberat de autosugestie pentru a-ți induce gânduri pozitive în minte?
- Ce prețuiești mai mult: posesiunile tale materiale sau privilegiul de a-ți controla propriile gânduri?
- Te lași cu ușurință influențat de alți oameni, în pofida propriilor tale opinii?
- Ai învățat ceva valoros astăzi? Ai trăit o stare superioară de spirit?
- Privești în față circumstanțele care te fac nefericit, sau te ferești să îți asumi vreo responsabilitate pentru ele?
- Îți analizezi greșelile și eșecurile? Încerci să profiți de lecțiile învățate din ele, sau adopți atitudinea struțului?
- Poți numi trei dintre cele mai dăunătoare slăbiciuni ale tale? Ce faci pentru a le corecta?
- Îi încurajezi pe alți oameni să își descrie grijile pentru a-ți câștiga simpatia?
- Reflectezi asupra experiențelor tale de zi cu zi, asupra lecțiilor și influențelor primite, astfel încât să îți continui progresul?
- Are prezența ta o influență negativă asupra altor oameni, și asta foarte frecvent?
- Ce obiceiuri ale altor oameni te irită cel mai tare?
- Îți formezi propriile tale opinii, sau te lași cu ușurință influențat de alți oameni?

- Ai învățat cum să îți creezi acea stare de spirit prin care te poți ecrana împotriva influențelor negative din exterior?
- Te inspiră ocupația ta? Te face să simți o stare de inspirație și de speranță?
- Ești conștient că dispui de forțe spirituale suficient de puternice pentru a te ajuta să scapi de orice fel de TEAMĂ?
- Te ajută religia ta să îți menții mintea într-o stare de spirit pozitivă?
- Consideri că este de datoria ta să asculți grijile altor oameni? Dacă da, de ce?
- Dacă pornești de la premisa că „cei care se aseamănă se adună", ce ai învățat din analizarea prietenilor cu care te înconjori?
- Ce legătură vezi (dacă vezi vreuna) între oamenii cu care te asociezi cel mai frecvent și nefericirea pe care o experimentezi?
- Este posibil ca o persoană pe care o consideri prietenă să fie de fapt cel mai mare dușman al tău, din cauza influenței sale negative asupra minții tale?
- Ce reguli aplici atunci când stabilești ce anume te ajută și ce anume îți face rău?
- Îți sunt asociații tăi superiori, sau inferiori din punct de vedere mental?
- Cât timp consacri pe zi:
  a. ocupației tale
  b. somnului
  c. distracției și relaxării

d. dobândirii de cunoștințe utile
e. pierderii inutile de vreme?

- Care dintre cunoștințele tale:
  a. te încurajează cel mai mult?
  b. te previne cel mai des
  c. te descurajează cel mai tare
  d. te ajută în alte feluri?
- Care este cea mai mare grijă a ta? De ce o tolerezi?
- Dacă alți oameni îți oferă sfaturile lor fără ca tu să le soliciți, accepți fără nicio discuție aceste sfaturi sau le analizezi mai întâi?
- Ce îți DOREȘTI mai presus de orice? Intenționezi să îți îndeplinești această dorință? Ești dispus să renunți la toate celelalte dorințe de dragul acesteia? Cât timp consacri zilnic îndeplinirii acestei dorințe?
- Te răzgândești adeseori? Dacă da, de ce?
- Termini întotdeauna proiectele începute?
- Te lași cu ușurință impresionat de titlurile profesionale ale altor oameni, de diplomele sau de bogăția lor?
- Te lași cu ușurință influențat de ceea ce gândesc sau ce spun ceilalți oameni despre tine?
- Îi perii pe oameni din cauza statutului lor social sau financiar?
- Cine crezi că este cel mai mare om în viață? Din ce punct de vedere îți este superior acest om?
- Cât timp ai consacrat studiului și răspunsurilor date la aceste întrebări? (Ai nevoie cel puțin de o zi întreagă pentru această autoanaliză).

Dacă ai răspuns cu sinceritate la toate întrebările de mai sus, înseamnă că ai ajuns să te cunoști mult mai bine decât marea majoritate a oamenilor. Studiază cu cea mai mare atenție aceste întrebări. Întoarce-te la ele cel puțin o dată pe săptămână timp de mai multe luni la rând. Vei dobândi astfel și îți vei rafina o cunoaștere de sine cu care puțini oameni se pot lăuda. Dacă nu ești sigur cum trebuie să răspunzi la anumite întrebări, solicită sfatul unor prieteni apropiați sau al rudelor bine intenționate, îndeosebi al celor care nu au niciun motiv să te flateze în mod gratuit. Privește-te prin ochii lor. Te asigur că experiența te va lăsa cu gura căscată.

Tu deții o putere de CONTROL ABSOLUT asupra unui singur lucru din această lume: gândurile tale. Aceasta este cea mai semnificativă realitate pe care o poți cunoaște vreodată! Ea reflectă nici mai mult nici mai puțin decât natura ta divină. Această prerogativă divină reprezintă unica modalitate prin care îți poți controla destinul. Dacă nu îți poți controla nici măcar propria minte, nu vei putea controla nimic altceva.

Dacă nu te poți stăpâni să fii neglijent cu posesiunile tale, cel puțin direcționează-ți această neglijență exclusiv asupra bunurilor tale materiale. *Mintea ta reprezintă averea ta spirituală!* De aceea, protejeaz-o și folosește-o cu grijă, căci ea reprezintă moștenirea ta divină. În acest scop, Creatorul te-a înzestrat cu o PUTERE A VOINȚEI.

Din păcate, nu există nicio protecție juridică împotriva celor care otrăvesc mințile celor din jur prin sugestiile lor negative, din ignoranță sau în mod intenționat. După părerea mea, această formă de distrugere ar trebui să fie

pedepsită prin cele mai grele pedepse legale, întrucât ea poate distruge complet (și adeseori chiar o face) toate șansele unei persoane de a dobândi acele bunuri materiale care chiar sunt protejate de lege.

Astfel de oameni cu minți negative au încercat să îl convingă pe Thomas A. Edison că nu va putea construi niciodată o mașinărie care să înregistreze și să reproducă vocea umană. „Nimeni nu a mai produs o astfel de mașinărie", i-au spus ei. Din fericire, Edison nu i-a crezut. El știa că mintea omului POATE CREA ORICE ÎȘI POATE IMAGINA, CU CONDIȚIA SĂ CREADĂ CU TĂRIE ÎN LUCRUL RESPECTIV. Această convingere l-a ridicat pe Edison mai presus de nivelul comun al turmei.

Alți oameni cu minți negative i-au spus lui F.W. Woolworth că „va da faliment" dacă va încerca să conducă un magazin care vinde numai produse în valoare de cinci sau de zece cenți. Woolworth nu i-a crezut însă. El știa foarte bine că poate face orice (în limitele rațiunii), dacă își susține planurile prin credință. Exercitându-și dreptul legitim de a bloca sugestiile negative ale celorlalți oameni și de a nu le permite accesul în mintea sa, el a acumulat o avere care a depășit o sută de milioane de dolari.

Astfel de oameni cu minți negative i-au spus lui George Washington că nu va putea înfrânge niciodată forța armată net superioară a britanicilor. Washington și-a exercitat însă dreptul divin de a CREDE. Acest lucru a permis publicarea actualei cărți sub protecția legilor statului american, în timp ce de lordul Cornwallis nu-și mai amintește nimeni la ora actuală.

Tot felul de neaveniți și-au bătut cu cruzime joc de Henry Ford când acesta și-a condus primul automobil, construit foarte rudimentar, pe străzile Detroitului. Unii au spus că noua invenție nu va fi niciodată practică. Alții i-au spus că nimeni nu va fi dispus să plătească bani pentru o astfel de mașinărie. Ford le-a răspuns: „VOI ÎMPÂNZI PĂMÂNTUL CU ASTFEL DE MAȘINI" – ȘI CHIAR A FĂCUT-O! Decizia lui de a avea încredere în propria sa judecată i-a adus o avere mai mare decât ar putea cheltui vreodată următoarele cinci generații de descendenți ai săi. Doresc să le reamintesc tuturor celor care se află în căutarea unor mari averi că singura diferență dintre Henry Ford și cei peste o sută de mii de oameni care lucrează pentru el este aceea că FORD ARE O MINTE PE CARE O CONTROLEAZĂ, ÎN TIMP CE CEILALȚI AU MINȚI PE CARE NU ÎNCEARCĂ SĂ LE CONTROLEZE.

Am menționat în mod repetat numele lui Henry Ford în această carte, întrucât mi se pare un exemplu ideal de ceea ce poate realiza un om care gândește cu propria sa minte și care este dispus să își controleze acest instrument. Realizările sale zdruncină din temelii prejudecata pe care o aud atât de des în jurul meu: „Nu am avut nicio șansă". Nici Ford nu a primit nicio șansă de la viață, dar el ȘI-A CREAT SINGUR O OPORTUNITATE, PE CARE A SUȘTINUT-O APOI CU PERSEVERENȚĂ, PÂNĂ CÂND A DEVENIT MAI BOGAT DECÂT CRESUS.

Controlul minții este rezultatul autodisciplinei și al cultivării obișnuinței. Nu există decât două posibilități: ori îți controlezi mintea, ori te controlează ea pe tine. Nu există

cale de mijloc. Cea mai practică metodă de control al minții este cultivarea unui scop bine definit, susținut de un plan clar. Dacă vei studia viețile tuturor oamenilor care au obținut realizări notabile în această viață, vei observa că toți aceștia au știut cum să își controleze propria minte. Mai mult, ei și-au exercitat acest control și l-au focalizat în direcția anumitor obiective clar stabilite. Fără acest control, succesul nu poate fi obținut.

Cele „57" de motive ale bătrânului „DACĂ"

Oamenii care nu reușesc în viață au o trăsătură comună. Ei cunosc *toate motivele din lume care justifică eșecul,* având argumente care pot explica în detaliu de ce nu au realizat nimic.

Unele dintre aceste motive sunt chiar foarte inteligente, dar puține sunt cu adevărat justificate de realitate. Din păcate, motivele nu pot ține loc de bani. Lumea nu dorește să știe decât un singur lucru: CUM AI OBȚINUT SUCCESUL.

Un analist al caracterului uman a conceput o listă cu cele mai comune motivații și pretexte folosite de oameni pentru a-și justifica eșecurile. Citește această listă și analizează-te cu cea mai mare atenție din perspectiva ei. Stabilește cu această ocazie la care dintre aceste motive apelezi în mod curent. Adu-ți apoi aminte că filozofia pe care ți-a prezentat-o această carte spulberă toate aceste pretexte.

- DACĂ nu aș fi avut o soție și o familie pe care să trebuiască să o întrețin...
- DACĂ aș fi fost susținut...
- DACĂ aș fi avut bani...
- DACĂ aș fi avut mai multă educație...
- DACĂ aș fi putut obține o slujbă...
- DACĂ m-aș fi bucurat de o stare bună de sănătate...
- DACĂ aș fi avut mai mult timp...
- DACĂ aș fi trăit în vremuri mai bune...
- DACĂ ceilalți oameni m-ar înțelege...
- DACĂ circumstanțele exterioare ar fi diferite...
- DACĂ aș putea-o lua din nou de la început...
- DACĂ nu mi-ar fi fost frică de ce spun „CEILALȚI"...
- DACĂ mi s-ar fi dat o șansă...
- DACĂ mi s-ar da acum o șansă...
- DACĂ ceilalți oameni nu m-ar fi oprit...
- DACĂ nu se întâmplă nimic care să mă împiedice...
- DACĂ aș fi ceva mai tânăr...
- DACĂ aș putea face ceea ce îmi doresc...
- DACĂ m-aș fi născut bogat...
- DACĂ aș putea cunoaște anumite persoane influente...
- DACĂ aș avea și eu talentul pe care îl au alți oameni...
- DACĂ aș îndrăzni să mă afirm...
- DACĂ aș fi acceptat oportunitățile care mi s-au ivit în trecut...

- DACĂ oamenii nu m-ar călca atât de tare pe nervi...
- DACĂ nu ar trebui să mă ocup de casă și de copii...
- DACĂ aș putea economisi niște bani...
- DACĂ șeful m-ar aprecia la justa mea valoare...
- DACĂ m-ar ajuta cineva...
- DACĂ familia mea m-ar înțelege...
- DACĂ aș trăi într-un mare oraș...
- DACĂ aș putea începe această afacere...
- DACĂ aș fi liber...
- DACĂ aș avea și eu personalitatea lui cutare...
- DACĂ nu aș fi atât de gras...
- DACĂ ceilalți oameni mi-ar cunoaște talentele...
- DACĂ aș avea și eu un pic de noroc...
- DACĂ aș putea scăpa de datorii...
- DACĂ nu aș fi eșuat atunci...
- DACĂ aș fi știut cum să...
- DACĂ nu s-ar fi opus toată lumea...
- DACĂ nu aș avea atâtea griji pe cap...
- DACĂ m-aș putea căsători cu persoana potrivită...
- DACĂ oamenii nu ar fi atât de proști...
- DACĂ familia mea nu ar fi atât de extravagantă...
- DACĂ aș fi sigur pe mine...
- DACĂ norocul nu m-ar ocoli...
- DACĂ nu m-aș fi născut sub influența unei astrograme nepotrivite...
- DACĂ nu ar fi fost adevărat că „de ceea ce ți-e dat nu scapi"...
- DACĂ nu ar trebui să muncesc atât de mult...

- DACĂ nu mi-aș fi pierdut banii...
- DACĂ aș trăi într-un alt cartier, mai select...
- DACĂ nu aș avea un „trecut" nepotrivit...
- DACĂ aș avea propria mea afacere...
- DACĂ ceilalți oameni m-ar asculta...
- DACĂ... și acesta este cel mai mare DACĂ dintre toate ...aș avea curajul să mă văd așa cum sunt în realitate, dacă *aș afla ce nu este în regulă cu mine și dacă aș corecta acest defect,* atunci aș avea șansa să profit de pe urma greșelilor mele și să învăț ceva din experiențele celor din jur. Știu că ceva *NU ESTE ÎN REGULĂ* cu mine; în caz contrar, astăzi *M-AȘ AFLA ACOLO UNDE AR TREBUI SĂ MĂ AFLU,* dacă aș fi petrecut mai mult timp analizându-mi slăbiciunile și mai puțin timp pentru a-mi construi motive și pretexte ca să le ascund.

Construirea de motive pentru a justifica eșecul este un joc care a cuprins întreaga națiune. Obiceiul este la fel de vechi ca și rasa umană și este *absolut fatal pentru obținerea succesului!* De ce se cramponează oamenii cu atâta disperare de micile lor pretexte? Răspunsul este evident: pentru că EI SUNT CEI CARE LE CREEAZĂ! Fiecare motivație este copilul propriei lor imaginații, iar natura umană îi face pe oameni să își apere produsul propriei lor minți.

Construirea de motivații este o obișnuință adânc înrădăcinată în conștiința omului. Obișnuințele sunt greu de dezrădăcinat, îndeosebi dacă justifică anumite obiceiuri personale. La acest lucru se referea Platon atunci când a spus: „Prima și cea mai mare victorie este cea obținută în

cucerirea propriului ego. Dintre toate lucrurile, cel mai rău și cel mai rușinos este acela de a te lăsa cucerit de egoul tău."

Un alt filozof a avut în minte aceeași idee atunci când a spus: „A fost o mare surpriză pentru mine să descopăr că cea mai mare parte a urâțeniei pe care o vedeam în alte persoane era de fapt o reflectare a propriei mele urâțenii."

„Întotdeauna mi s-a părut un mister, a scris Elbert Hubbard, de ce își pierd atât de mult timp oamenii pentru a se amăgi singuri creându-și motivații și pretexte ca să-și ascundă propriile slăbiciuni. Dacă ar fi folosit altfel, același timp ar fi suficient pentru a-i vindeca de aceste slăbiciuni, și astfel ei nu ar mai avea nevoie de astfel de pretexte".

În încheiere, doresc să îți reamintesc că: „Viața este o tablă de șah, iar adversarul tău este TIMPUL. Dacă eziți să faci următoarea mișcare sau dacă nu ești suficient de prompt, piesele tale vor fi alungate de pe tablă de TIMP. Tu joci împotriva unui adversar care nu tolerează INDECIZIA!"

Poate că până acum ai avut un pretext care ți s-a părut logic pentru a nu determina Viața să îți ofere ceea ce îți dorești de la ea, dar după citirea acestei cărți nu mai ai nicio scuză, căci te afli acum în posesia Marii Chei care descuie poarta depozitului de bogății al Vieții.

Chiar dacă este intangibilă, această Cheie este atotputernică! Ea îți oferă privilegiul de a crea *în propria ta minte* o DORINȚĂ ARZĂTOARE de a obține o anumită formă de bogăție. Folosirea Cheii nu necesită niciun preț. În schimb, există un preț care trebuie plătit de cei care nu

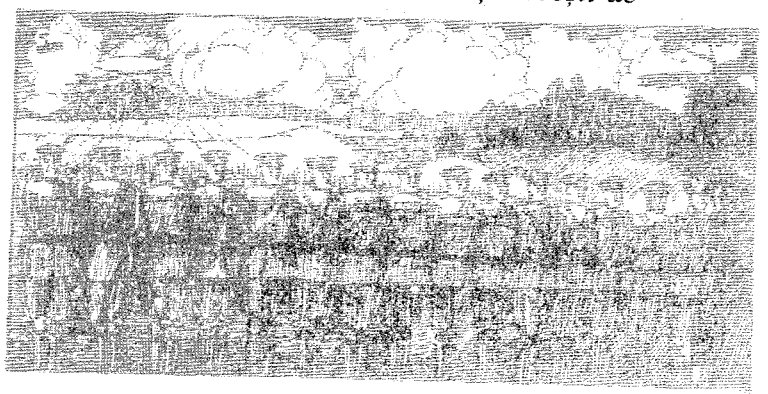
doresc să folosească această Cheie. Acest preț se numește EȘEC. Pe de altă parte, dacă folosești Cheia, răsplata de care te vei bucura în final va fi imensă. Ea constă în satisfacția pe care o cunosc doar aceia *care își cuceresc propriul ego și care forțează Viața să le ofere tot ceea ce își doresc.*

Această răsplată merită orice efort din partea ta. Ești dispus să te convingi singur?

„Dacă suntem înrudiți", a spus nemuritorul Emerson, „ne vom întâlni." În încheierea acestei cărți, doresc să îl parafrazez pe Emerson și să spun: „Dacă suntem înrudiți, înseamnă că ne-am întâlnit deja, prin intermediul acestor pagini."

FINAL

Această armată puternică îți stă la dispoziție
Ea îți va aduce faimă, avere, pace interioară și tot ceea ce îți dorești de



În imaginea de mai sus poți vedea *cea mai puternică* armată de pe Pământ. Remarcă accentul pus pe sintagma CEA MAI PUTERNICĂ. Această armată stă cu armele pregătite, gata să sară în ajutorul tuturor celor care o invocă. Dacă ești dispus să preiei comanda, ea poate fi armata TA.

Soldații ei sunt: SCOPUL BINE DEFINIT; OBICEIUL DE A ECONOMISI; ÎNCREDEREA ÎN SINE; IMAGINAȚIA; INIȚIATIVA; CAPACITATEA DE A CONDUCE; ENTUZIASMUL; AUTOCONTROLUL; DORINȚA DE A FACE MAI MULT DECÂT EȘTI PLĂTIT SĂ FACI; PERSONALITATEA CARISMATICĂ; GÂNDIREA CORECTĂ; CONCENTRAREA; COOPERAREA; TOLERANȚA; REGULA DE AUR; GRUPUL DE CONSULTANȚĂ.

Un studiu de lungă durată al vieților a mai bine de 500 de americani de mare succes și susținut de cei mai mari lideri ai Statelor Unite dovedește că acestea sunt principalele *principii* care stau la baza succesului de durată.

PUTEREA derivă din efortul organizat. Imaginea de mai sus îți prezintă „soldații" sau forțele care stau la baza oricărui efort organizat. Dacă vei controla aceste 16 forțe sau calități personale, *tu poți obține tot ceea ce îți dorești de la viață.*